

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MANAGEMENTU

Fundraising neziskové organizace

Fundraising of Non-profit Organisation

Student: Michal Gajdoš

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Marcela Papalová, Ph.D.

Ostrava 2018

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra managementu

Zadání bakalářské práce

Student:

Michal Gajdoš

Studijní program:

B6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

6208R037 Management

Téma:

Fundraising neziskové organizace
Fundraising of Non-profit Organisation

Jazyk vypracování:

čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické vymezení vybraných metod
 3. Charakteristika organizace
 4. Aplikace vybraných fundraisingových metod
 5. Návrhy a doporučení
 6. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

- BERGEROVÁ, Marcela. *Řízení neziskových organizací*. Praha: Vyšší odborná škola sociálně právní, 2013. ISBN 978-80-87779-05-7.
- BRÜNTJE, Dennis. *Crowdfunding in Europe: state of the art in theory and practice*. New York: Springer, 2015. ISBN 978-3-319-18016-8.
- MATUSIKOVÁ, Lucja et al. *Strategický management*. SOET, vol. 15. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. ISBN 978-80-248-3605-8.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Marcela Papalová, Ph.D.**

Datum zadání: 24.11.2017

Datum odevzdání: 11.05.2018

doc. Ing. Petra Horváthová, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Zdeněk Zmeškal
děkan fakulty

„Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a uvedl jsem všechny zdroje,
které jsem při vypracování bakalářské práce použil.

V Ostravě dne 11. 5. 2018


.....
Michal Gajdoš

Obsah

1	Úvod	6
2	Teoretické vymezení vybraných metod.....	7
2.1	Základní pojmy	7
2.1.1	Neziskovost.....	7
2.1.2	Neziskový sektor v ČR	7
2.1.3	Fundraising	9
2.2	Právní předpisy	9
2.3	Charakteristika nestátní neziskové organizace	9
2.4	Právní formy nestátních neziskových organizací	10
2.4.1	Občanské sdružení	10
2.4.2	Obecně prospěšná společnost	11
2.4.3	Nadace	11
2.4.4	Nadační fond.....	11
2.4.5	Registrované církve a náboženské společnosti	11
2.5	Finanční zdroje nestátních neziskových organizací	12
2.5.1	Vlastní zdroje neziskových organizací	13
2.5.2	Cizí zdroje neziskových organizací	13
2.5.3	Potencionální zdroje neziskových organizací	13
2.6	Charakteristika fundraisingu, popis fundraisera, historie	14
2.6.1	Fundraising	14
2.6.2	Fundraiser	15
2.6.3	Historie fundraisingu	16
2.7	Zásady fundraisingu	16
2.8	Vybrané metody fundraisingu	19
2.8.1	Osobní setkání.....	19

2.8.2	Veřejná sbírka	20
2.8.3	Telefonické kampaně	21
2.8.4	Benefiční akce	21
2.8.5	Dražba	22
2.8.6	On-line fundraising	22
2.9	Bostonská matice	23
2.10	Horizontální a vertikální analýza	24
3	Charakteristika organizace	25
3.1	Základní informace	25
3.2	Poslání, cíle, vize a motto charity	25
3.3	Činnosti charity	26
3.4	Realizované projekty	28
3.4.1	Tříkrálová sbírka	28
3.4.2	Grantík	29
3.5	Charakteristika Moravskoslezského kraje	29
4	Aplikace vybraných fundraisingových metod	31
4.1	Přehled zdrojů financování	31
4.2	Analýza trendů (horizontální analýza)	34
4.3	Analýza struktury (vertikální analýza)	36
4.4	Srovnání s Charitou Opava	37
4.5	Analýza Tříkrálové sbírky	39
4.6	Bostonská matice	40
4.7	Charitativní crowdfunding v ČR	41
5	Návrhy a doporučení	43
5.1	SWOT analýza	43
5.2	Konkrétní návrhy a doporučení	44
6	Závěr	46

Seznam použité literatury	47
Seznam zkratek.....	49
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	
Seznam příloh	
Přílohy	

1 Úvod

Nestátní neziskové organizace jsou důležitým typem organizací v každé zemi. Organizace, které patří do této skupiny jsou například občanské sdružení, nadace, nadační fondy, registrované církve, nebo také politické hnutí a další. Nestátní neziskové organizace, které jsou obecně prospěšné, nejsou závislé na státu. Díky tomuto tvrzení, lze vyvodit, že organizace tohoto druhu musí získávat zdroje financování vlastními způsoby. Pro úspěšnost daných institucí je důležité získávat systematicky zdroje financování.

Cílem bakalářské práce je zhodnotit stávající způsoby financování neziskové organizace a nalézt nové možnosti fundraisingu u Charity Český Těšín.

První kapitola popisuje základní pojmy se kterými bakalářská práce pracuje. Dále se kapitola věnuje specifickým znakům nestátní neziskové organizace, a následně vymezuje slova fundraiser a fundraising. Další část práce se zabývá samotnými metodami fundraisingu.

Druhá kapitola charakterizuje vybranou nestátní organizaci. Pro bakalářskou práci byla vybrána organizaci Charita Český Těšín, protože sídlí nedaleko bydliště zpracovatele práce a zaujala ho svou veřejnou prospěšností. V uvedené kapitole lze nalézt základní informace, historii, činnosti a realizované projekty společnosti.

Třetí kapitola se zabývá aplikací vybraných fundraisingových metod. V této kapitole je popsáno financování Charity Český Těšín, následně je provedena horizontální a vertikální analýza a analýza Tříkrálové sbírky. Na závěr kapitoly je vytvořena BCG matice, která popisuje fundraisingové metody organizace a jejich přínosy.

Poslední kapitolu věnuji návrhům a doporučení pro vybranou organizaci. Též v této kapitole je možné nalézt zpracovanou SWOT analýzu k uvedené organizaci.

2 Teoretické vymezení vybraných metod

První část dané kapitoly je věnována základním pojmům, ve které jsou zodpovězené otázky týkající se významu slov neziskovosti a neziskového sektoru. Další část popisuje právní předpisy neziskových organizací. V další části je popsána charakteristika nestátních neziskových organizací. Následující část se věnuje fundraisingu a pojmu fundraiser. Poslední část se zabývá samotnými metodami, které jsou při fundraisingu použity

2.1 Základní pojmy

V této problematice je důležité popsat jednotlivé pojmy. Tato pasáž vysvětluje základní pojmy, jejichž zvládnutí je nutné pro pochopení dalších informací v této práci.

2.1.1 Neziskovost

Neziskovost znamená, pokud organizace vytváří účetní zisk, ale nemůže jej rozdělit mezi zakladatele, členy či zaměstnance. Zisk se musí použít pouze na realizaci svého poslání, to znamená vložit dané prostředky do inovací či rozšíření poskytovaných služeb (Bačuvčík, 2011).

2.1.2 Neziskový sektor v ČR

Na neziskový sektor lze nahlížet ze dvou pohledů: jako na segment národního hospodářství a jako na projev občanské společnosti. Tyto dva pohledy se nevylučují, ale naopak podmiňují a společně popisují základ existence neziskových organizací (Bačuvčík, 2011).

Z ekonomického hlediska lze neziskový sektor popsat jako tu část hospodářství, která pracuje na neziskové bázi ve smyslu výše uvedené definice. Neziskový sektor tvoří společně s komerčním sektorem tzv. smíšenou ekonomiku, tedy prostředí, kde se oba tyto sektory podílejí na řešení ekonomických situací společně (Bačuvčík, 2011).

Národní hospodářství je možno dle smyslu financování rozdělit na sektor ziskový (komerční) a neziskový (nekomerční). Neziskový sektor můžeme dále dělit na veřejný sektor, soukromý sektor a sektor domácností (Rektořík, 2010).

Ziskový sektor je financován z prodeje nebo z distribuce produktů. Jeho běžným cílem je zisk a je schopen úplného sebefinancování. Také neziskový sektor poskytuje služby a vyrábí produkty. Poskytuje je ale bezplatně, či za úplatu, která má velmi často jen malou, symbolickou finanční hodnotu. Ani úplný prodej služeb zpravidla nepokryje náklady organizace a její

finanční potřeby. Neziskový sektor je financován především v rámci přerozdělování prostředků z veřejných rozpočtů a podporou z dalších zdrojů. Jeho posláním je veřejná a vzájemná prospěšnost a také uspokojení potřeb jednotlivců, skupin a veřejnosti (Bergerová, 2013).

Neziskový sektor se dále dělí na tři podsektory: neziskový sektor veřejný, neziskový sektor soukromý a neziskový sektor domácností. Do neziskového sektoru veřejného (též označovaného jako vládní, nebo státní neziskový sektor) patří příspěvkové organizace a organizační složky státu. Do neziskového sektoru soukromého (též označovaného jako nestátní, nevládní, nebo dobrovolnický) patří organizace různé právní subjektivity: obecně prospěšné společnosti, církevní právnické osoby, nadace a nadační fondy (Bergerová, 2013).

Neziskové organizace státní i nestátní spojuje totožný cíl – prospěšná činnost. Oba typy organizací podléhají veřejné kontrole. U státních organizací je veřejná kontrola usazena v právech zřizovatele a v systému veřejných předpisů. Nestátní neziskové organizace se veřejné kontrole podrobují dobrovolně, aby zvětšily svou důvěru a transparentnost organizace (Bergerová, 2013).

Obě tyto organizace se v řadě aspektů liší, ať jde o založení subjektu, rozhodovací procesy, nebo financování. Prvotním rozdílem je způsob zřízení organizace. Státní organizace vznikají rozhodnutím orgánů státní správy a samosprávy (ministerstva, kraje, města, obce). Nestátní neziskové organizace vznikají dobrovolným rozhodnutím skupinky osob, které se seskupují, aby mohly provádět určité aktivity a naplňovat své stanovené cíle. U rozhodovacích procesů státních organizací se často rozhoduje vně organizace, u nestátních neziskových organizací se rozhoduje vnitřním korigováním a diskuzí. Posledním rozdílem je financování organizací. U státní organizace jsou každoroční příspěvky jisté, kdežto u nestátní neziskové organizace se o finanční podpoře rozhoduje ve veřejné soutěži, na trhu nabídky a poptávky. I přes tyto rozdíly platí pro obě skupiny organizací stejné principy efektivního řízení (Bergerová, 2013).

2.1.3 Fundraising

Fundraising (lze navrhnout překlad „pěstování fondů“) představuje systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů, které nezisková organizace potřebuje ke svému poslání prostřednictvím jednotlivých projektů.

2.2 Právní předpisy

Nestátní neziskové organizace (dále jen NNO) nejsou v České republice definovány legislativou. Zákon, který by je popisoval chybí. Jako každý jiný právní subjekt musí se NNO řídit zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále jen občanský zákoník). Dále pokud NNO má své zaměstnance, musí se řídit i zákonem č. 262/2006 Sb., zákoník práce (dále jen zákoník práce).

Dalším neméně důležitým právním předpisem, který se zaměřuje na NNO je zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (dále jen zákon o dani z příjmů). Daný zákon se zaměřuje, co spadá do předmětu daně organizace a co je naopak osvobozeno od daně. Dané informace lze nalézt v § 18, §18a, §18b, § 19 a § 19b.

Každý z druhů neziskových organizací je zřizován a usměrňován zákonem, vyhláškou, případně nařízením vlády, kde jsou stanoveny vznik, zánik, způsoby řízení a orgány organizací a způsoby jejich hospodaření.

Mezi další důležité právní předpisy, které upravují NNO, řadíme především:

- Zákon č. 3/2002 Sb., o svobodě náboženského vyznání a postavení církví a náboženských společností,
- Zákon č. 227/1997 Sb., o nadacích a nadačních fondech,
- Zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech
- Zákon č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a další.

2.3 Charakteristika nestátní neziskové organizace

Jak již bylo zmíněno v předešlé části NNO nejsou v České republice definovány legislativou. Zákon, který by je popisoval chybí. Na vymezení prostoru pro existenci organizace občanské společnosti, respektive NNO, se využívá strukturálně operacionální definice, kterou zhotovili Helmut K. Anheir a Lester M. Salamon (1992). Objasnili pět podstatných

charakteristik, které definují NNO. Tato definice je mezinárodně uznávaná a akceptována i v českém prostředí (Bergerová, 2013).

- **Organizovanost.** NNO má jasně definovanou organizační strukturu. Může se jednat o právnickou osobu, která je zaregistrovaná na odpovídajícím úřadě, zapsána v kompetentních rejstřících (nadační, obchodní) a je dohledatelná v relevantních databázích (ARES, justice).
- **Soukromý charakter.** Tento popis vyjímá NNO ze systému státní správy. Vyzdvihuje jejich nezávislost a samostatnost. Tímto se zároveň nevylučuje možnost podpory z veřejných zdrojů.
- **Neziskovost.** Produkovat zisk je pro dlouhodobou perspektivu NNO nezbytné. Neziskovost znamená, že NNO nemůže vzniklý finanční zisk rozdělovat (například mezi své členy, vedení apod.), ale musí ho využít k uskutečnění svých cílů a naplnění svého úkolu. V tomto je zásadní rozdíl mezi ziskovým a neziskovým sektorem.
- **Samosprávnost.** NNO řídí samy sebe, nejsou řízeny zvenčí žádnými subjekty.
- **Dobrovolnost.** Toto vymezení obsahuje několik aspektů. Jednak dobrovolné sdružování občanů a dále také vykonávání dobrovolných pracovních činností bez nároku na odměnu (Skovajsa, 2010).

2.4 Právní formy nestátních neziskových organizací

Právní formy se dělí na občanské sdružení (dnešní spolky), obecně prospěšné společnosti, nadace a nadační fondy, registrované církve a náboženské společnosti, politické strany a hnutí a další jiné formy. Daná kapitola se blíže věnuje každé formě neziskové organizace.

2.4.1 Občanské sdružení

Řídí se zákonem č. 89/1990 Sb. O sdružování občanů. Jedná se o první typ neziskové organizace uzákoněný v polistopadovém Československu. Jedná se o právní formu určenou pro vzájemně prospěšné organizace. Dle tohoto zákona je možné zřizovat spolky, společnosti, svazy, hnutí, kluby, odbory a jiné. Členy občanských sdružení mohou být jak fyzické, tak i právnické osoby. Stanovy, které registruje Ministerstvo vnitra musí obsahovat název, sídlo, cíl, orgány včetně způsobu ustanovování a zástupců oprávněných jednat (Bačuvčík, 2011).

S novým zákonem 89/2012 Sb., občanského zákoníku ruší datem své účinnosti zákon č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů, ve znění pozdějších předpisů. Doposud založené občanské sdružení se považují za spolky (Stejskal, 2012).

2.4.2 Obecně prospěšná společnost

Řídí se zákonem 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech. Účelem takové společnosti je poskytování služeb, které jsou definovány v její základní listině, určenému veřejnosti. Služby mohou být poskytovány za úplatu, avšak musí být poskytovány všem osobám za stejných podmínek. Prodej služeb je hlavním příjmem organizace, ale nevylučují se příjmy jiného druhu – dary, sponzorské příspěvky a jiné (Bergerová, 2013).

2.4.3 Nadace

Nadace se řídí zákonem 227/1997 Sb., o nadacích a nadačních fondech. Vznikají zápisem do nadačního rejstříku na příslušném rejstříkovém soudu. Zásadním dokumentem je nadační listina, z níž vychází statut nadace, tedy její pravidla působení. Aktivita nadace jsou omezené. Je to dáno tím, že byly zřízeny s jediným cílem, který je shromažďováním a množováním majetku za účelem podpory třetích subjektů. Nadace musí ze zákona disponovat minimálním jměním ve výši 500 000 Kč. Ze zákona musí poskytnout podporu každým rokem, pokud tak neučiní, dojde k jejímu vymazání z nadačního rejstříku (Bergerová, 2013).

2.4.4 Nadační fond

Řídí se stejným zákonem jako nadace (227/1997 Sb., o nadacích a nadačních fondech). Je zřizován pro stejný účel jako nadace, a to pro podporu třetích subjektů. Platí pro něj stejná pravidla, až na výjimku dvou aspektů. První z nich ukládá povinnost vkladu nadačního jmění, ale nikoliv jeho výši, tudíž nadačním jměním může být i 1 Kč. Druhá výhoda je v možnosti zúžení okruhů příjemců podpory. Nadační fond může poskytovat příspěvky trvale pouze jednomu subjektu, pokud je toto právo zakotveno v nadačním statutu. Obvyklými příjmy nadačního fondu jsou dary a sponzorské příspěvky, nebo případně nadační příspěvky z jiných nadací a dotace (Bergerová, 2013).

2.4.5 Registrované církve a náboženské společnosti

Spravuje je zákon č. 3/2002 Sb., o svobodě náboženského vyznání a postavení církví a náboženských společností. Církev je dobrovolné společenství osob s vlastní strukturou, orgány,

vnitřními předpisy, náboženskými obřady a projevy víry, založené za účelem veřejného či soukromého vyznávání náboženské víry a s tím spojeným shromažďováním, bohoslužbami, vyučováním a duchovními službami. Musí být registrované u Ministerstva kultury, které vede Rejstřík církví a náboženských společností. Fungují jako samostatné právnické osoby (Bačuvčík, 2011).

Mezi další organizace patří: politické strany a hnutí, zájmové sdružení právnických osob, sdružení bez právní subjektivity, profesní komory, obchodní společnosti, společenství vlastníků jednotek, organizace s cizím prvkem, honební společenstvo a vinařský fond (Bačuvčík, 2011).

V následující Tab.2.1 je uveden počet forem nestátních neziskových organizací k září roku 2016.

Tab. 2.1 Statistika NNO (stav k září 2016)

Rok	Nadace	Nadační fondy	Obecně prospěšné společnosti	Zapsané ústavy	Církevní organizace	Spolky	Pobočné spolky
2016	510	1 592	2 814	626	4 710	91 931	26 359

Zdroj: Český statistický úřad

2.5 Finanční zdroje nestátních neziskových organizací

V neziskové organizaci se se vyskytuje mnoho forem financování. Daná podkapitola je právě věnována uvedené problematice. Finanční zdroje použitelné pro všechny typy neziskových organizací představují výnosy (Strečková – Malý a kol., 1998)

- z vlastní činnosti, pro kterou byla organizace založena nebo zřízena,
- z doplňkové činnosti zahrnuté do statutu organizace,
- z prodeje či pronájmu majetku,
- z reklam,
- z darů, dědictví a sponzoringu,
- od pojišťoven a fondů,
- z úroků svých vkladů či půjček,
- ze sbírek, tombol, loterií,

- ze zdrojů vzniklých organizací zákonnými daňovými úlevami,
- z příspěvků veřejných rozpočtů ve formě např. příspěvků, dotací

Pro účely této práce budou finanční zdroje rozděleny do tří kategorií: vlastní zdroje, cizí zdroje a zdroje potencionální.

2.5.1 Vlastní zdroje neziskových organizací

Této skupině se zpravidla říká zdroje samofinancování. Do této skupiny lze zařadit členské příspěvky, příjmy z výkonu hlavní činnosti, příjmy z doplňkových činností a podnikání.

Vlastní zdroje jsou důležité pro své vlastnosti. Organizace je umí ovlivnit, protože o nich sama rozhoduje a za všech dostupných zdrojů má o vlastních zdrojích nejlepší přehled a zároveň jistotu, jak budou vypadat v příštím období. Významným faktem je, že tyto zdroje je možné používat dle vlastního rozhodnutí, management organizace není zavázán vůči poskytovatelům těchto peněz (nejvýše preferencemi klientů, nebo členů). Tuhle skutečnost je vhodné využít při kombinaci různých zdrojů, kdy je třeba spojit vlastní zdroje s dalšími zdroji (například k dotaci ze státního rozpočtu). Dále se může z vlastních zdrojů tvořit finanční rezerva, nebo obecně zvýšit finanční jistotu organizace (Stejskal, 2012).

2.5.2 Cizí zdroje neziskových organizací

Mezi cizí zdroje financování neziskových organizací patří ty, které může organizace získat na určitou dobu a po sjednané době je musí vrátit. Poskytovatelé těchto prostředků mohou být například banky. Nevýhodou takto získaných peněz je úrok, který musí vypůjčitel hradit. Využívání těchto zdrojů by mělo být dobře promyšleno a posouzeno z hlediska výhodnosti. Hrozbou se dá označit nesplnění závazků a způsobení finančních problémů, jiným organizačním jednotkám v organizační struktuře. V neposlední řadě může být poškozena i pověst organizace (Stejskal, 2012).

2.5.3 Potencionální zdroje neziskových organizací

Za potencionální zdroje jsou považovány zdroje, které organizace může potencionálně získat a čerpat prostředky pro své činnosti. Jedná se o takové prostředky, které lze získat na základě žádosti, nebo projektu veřejných orgánů, soukromých organizací, či jednotlivcům. Do této skupiny patří příspěvky ze zdrojů Evropské unie, přímé dotace ze státního rozpočtu,

nepřímé dotace ze státního rozpočtu, příspěvky krajů a obcí, příspěvky od nadací a nadačních fondů, firemní a individuální dárcovství.

Každá kategorie má své specifikace a podmínky, za kterých mohou být finanční prostředky nabývány. Nicméně je možné vydefinovat určité zásady, které bývají pro všechny potencionální zdroje společné (většinou vyjma dárcovství). Jedná se o tyto zásady:

- na finanční podporu není právní nárok a provází ji písemná smlouva,
- finanční podpora je poskytována na základě projektu, či žádosti,
- finanční prostředky musí být využité výhradně pro ten účel, pro který byly schváleny
- většinou podpora nemůže dosáhnout 100 % nákladů a je vyžadována spoluúčast,
- existuje okruh nákladů, které nemohou být hrazeny ze získaných prostředků,
- poskytovatel chce být informován, jak byly prostředky použity (Stejskal, 2012).

2.6 Charakteristika fundraisingu, popis fundraisera, historie

Tato část kapitoly se zabývá vymezením pojmu fundraising, popisem role fundraisera v neziskové organizaci, historií a v neposlední řadě také zásadami fundraisingu. Jestliže chce NNO zajistit své poslání, musí zajistit dostatečné množství zdrojů. O jejich zajišťování se stará také fundraising. První část kapitoly se věnuje teoretickou charakteristikou významu slova fundraising, další poté historií a v neposlední řadě také zásadami, které by se měl fundraising držet.

2.6.1 Fundraising

Jak již bylo zmíněno v předešlé kapitole fundraising představuje systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů, které nezisková organizace potřebuje ke svému poslání prostřednictvím jednotlivých projektů. Důležitým faktem je rozčlenění zdrojů na finanční a nefinanční zdroje. Není vhodné, aby se NNO omezila pouze na získávání finančních zdrojů.

NNO má možnost získávat následující varianty zdrojů:

Hmotné zdroje. Znamená, že subjekty neposkytnou NNO přímo peníze, ale věcnou hodnotu. Například stavební firma může věnovat cihly, či jiný materiál, výrobce nábytku vybavení klubovny atd. Další možností jsou bartery. Barter je forma obchodní činnosti, při které

dochází ke směně zboží nebo služby, přímo za jiné zboží nebo službu, aniž by byly použity peníze.

Práva. Často se jedná o realizaci marketingové strategie. NNO je umožněno využívat domluvený prostor (webová stránka, noviny, časopis, reklamní plocha.)

Informace. Informační zázemí zajišťuje pro NNO různé servisní organizace. Můžeme zde zařadit tvorbu metodických příruček.

Práce. Některé organizace (hlavně ty, které volí systém společenské odpovědnosti firem) poskytují své pracovníky jako firemní dobrovolníky. Organizace neposkytují přímo peníze, ale hradí náklady na čas svých zaměstnanců. Zaměstnanci, kteří jsou zapojeni do těchto projektů, investují své úsilí do veřejně prospěšných programů.

Služby. Jedná se například o poradenství.

Všechny tyto zdroje mají mnoho podob. V podstatě jde vždy o neustálé žádání, tedy o aplikaci marketingového umění. Fundraising se dá chápat jako variantou marketingu. Úkolem je zviditelnění NNO, vytvoření pozitivního vztahu mezi NNO a okolím (Boukal, 2013).

2.6.2 Fundraiser

Definici fundraisera lze chápat jako člověka, který se profesionálně zabývá fundraisingem. Může být kmenovým zaměstnancem NNO (v tomto případě se jedná o interního fundraisera), nebo externí specialista najatým na určité žádosti (externí fundraiser).

Interní fundraiser je odborník, jehož hlavní funkcí je shánění zdrojů. U velkých NNO zastává samostatnou pozici, u menších tato profesní pozice většinou chybí. Fundraisingem se tedy zabývá vedoucí organizace, nebo projektový manažer.

Externí fundraiser je fyzickou, či právnickou osobu zajišťující fundraising pro vybranou NNO. Podílí se jako každý další externí profese (ekonom, mzdová účetní, správce webu atd.)

V České republice zatím převládá pojetí interního fundraisera, který představuje tradiční model. Organizace zaměstnává fundraisera, ten vyhledává grantová schémata a pracuje se sponzory i individuálními dárci. Nevýhodou takového modelu může být, že pokud není fundraiser úspěšný, můžou náklady na jeho funkci stát více, než on sám získá (Boukal, 2013).

2.6.3 Historie fundraisingu

Fundraising nachází svůj zrod v USA koncem 40. let v souvislosti se systematizací fundraisingových aktivit charitativních organizací na federální úrovni. Do této doby nebylo shromažďování prostředků pro NNO nijak organizováno. Pokusy, které měly sjednotit fundraisingové aktivity proběhly již v roce 1948, avšak sdružení personálních ředitelů amerických firem nemělo potřebné rozhodovací pravomoci a po celé 50. léta nedošlo k požadovaným změnám. To přimělo ke spolupráci zástupce státní správy, manažery a vedoucí NNO, kteří vyústili v roce 1956 jmenováním prezidentského poradce pro personální management zodpovídajícího za jednotnou strategii shromažďování prostředků. V roce 1956 vyšla první dvě čísla bulletinu Fund Raising Bulletins, kde byly uvedeny NNO, které byly oprávněny shromažďovat prostředky na celostátní úrovni. Byly vydány celostátně platné obecné pokyny a zřízen zvláštní výbor, který sledoval jejich dodržení. V roce 1958 pak vznikl první registr NNO. NNO, které byly v tomto registru byly rozčleněny dle charakteristiky poslání (zdravotní péče, sociální péče) a bylo vydáno povolení realizovat kampaně. Začala se zvyšovat důvěra těchto organizací a navyšování shromážděných prostředků (Boukal, 2013).

2.7 Zásady fundraisingu

Úspěšného fundraisingu lze dosáhnout dodržováním určitých zásad. Mezi tyto zásady patří: zásada komplexnosti, zásada začlenění, zásada aktivity, zásada strategičnosti, zásada vzdělávání okolí, zásada poděkování, zásada optimismu a zásada výsledku (Boukal, 2013).

Zásada komplexnosti

Zásadou komplexnosti se rozumí, že fundraising není jen metodou, ale že je především o lidech. Jde o budování vztahu mezi dávajícím a obdarovaným. Obdarovaný (NNO) musí být přesvědčen o správnosti svého konání. Toto vnitřní přesvědčení je nezastupitelné (Boukal, 2013).

Zásada začlenění

Základem je vědět, proč fundraising probíhá a do kterého kontextu je zařazen. Nejde jen o to, aby NNO přežila další rok, nýbrž účel fundraisingu je mnohem různorodější. Základní členění je následující:

- Fundraising pro přežití. Tato situace nastává při schodkovém rozpočtu a v podstatě se jedná o krizový management. V takovémto případě je důležité určit

příčiny krize a pozitivně je interpretovat okolí. Pokud NNO dobře komunikuje s okolím a dokáže přesvědčit o svém přínosu, také reaguje okolí kladně.

- Fundraising k rozšíření a rozvoji NNO. NNO často potřebuje inovovat svou nabídku, či zkvalitnit své služby, nebo zahájit novou činnost. Všechny tyto situace vyžadují zdroje a je potřebné, aby probíhal fundraising.
- Fundraising k omezení závislosti NNO na podporovatelích. Jakmile NNO zahajuje svou činnost, nachází svou podporu zpravidla u jednoho dárce či sponzora. Pokud své poslání prosadí a rozšíří své aktivity, vzroste potřeba jejího zdrojového zabezpečení. Tím pádem také vzroste riziko, pokud se bude NNO orientovat jen na úzký okruh podporujících subjektů. Úkolem je rozšířit počet dárců, sponzorů a dalších podporovatelů.
- Fundraising k budování podpory. Jedním z nejdůležitějších cílů je vytvoření stálého okruhu podporovatelů NNO, kteří zabezpečují celkovou stabilitu organizace.
- Fundraising k vytvoření udržitelné NNO. Stabilní a diverzifikovaný okruh příznivců zajišťuje NNO její dlouhodobou udržitelnost. Úkolem fundraisingu je jeho vytvoření. Fundraiser prostřednictvím Tab. 2.2 sleduje vývoj sympatie jednotlivých dárců a reaguje na očekávané změny. (Boukal, 2013)

Tab. 2.2 Vývoj krytí potřeby zdrojů pro činnost NNO

Druh zdroje	Před 3 roky	% podíl na celkových zdrojích	Před 2 roky	% podíl na celkových zdrojích	Před rokem	% podíl na celkových zdrojích	Tento rok	% podíl na celkových zdrojích
Individuální dárce								
Nadace								
Nadační fondy								
Veřejné rozpočty								
Municipality								
Příjmy z vlastní činnosti								
Veřejné sbírky								
Benefiční akce								
Aukce								
Další								
Celkem		100 %		100 %		100 %		100 %

Zdroj: Bačuvčík, 2013

Zásada aktivity

Fundraising je činností, která žádá neustálou iniciativu. Fundraiseri, respektive všichni představitelé NNO, průběžně hledají a zkoušejí nové metody a postupy. Jedná se o nevyhnutelnou zásadu, jelikož „zápas“ o zdroje je neustále silnější a mezi NNO probíhá největší konkurence. Podmínkou naplnění aktivity je charakteristika osobnosti fundraisera. Fundraiser by se měl vyznačovat rysy jako: umět otevřeně mluvit; umět aktivně prosazovat své cíle; umět požádat o to, co NNO potřebuje; umět neříkat ANO, když chce říct NE a další podobné rysy (Boukal, 2013).

Zásada strategičnosti

Fundraising je strategickou součástí řízení NNO. Už při samotném založení organizace se formuluje nejenom poslání, ale i filozofie zdrojového pokrytí. Otázky např. zda usilovat o zdroje z veřejných rozpočtů, zda do zdrojové struktury zapojit předpokládaný zisk, nebo zda budou osloveny další subjekty. Vedení NNO se musí na strategii shodnout (Boukal, 2013).

Zásada vzdělávání okolí

Úspěch fundraisingu je podmíněn komunikací s okolím NNO. Součástí musí být průběžné vysvětlování poslání, obsahu činností a motivace NNO k jejich realizaci. NNO se nesmí spoléhat na fakt, že okolí automaticky ví, o co NNO jde. Při vzdělávání okolí fundraising spojuje dlouhodobý pohled s využitím aktuálních možností. Musí být prezentovány otázky jako proč NNO vynakládá své úsilí, jaké je poslání a pro koho jsou určeny výstupy aktivit (Boukal, 2013).

Zásada pravdivosti

Fundraising musí být vždy založen na vyloženě pravdivých informacích. Fundraiser musí říkat pravdu, ačkoliv může být někdy nepříjemná. Pro vytvoření důvěry je důležitá komplexní transparentnost organizace. Typickým nástrojem je výroční zpráva NNO, která je rovněž nástrojem veřejné kontroly (Boukal, 2013).

Zásada optimismu

Důležitou roli také hraje optimistická mysl. Proto se jako fundraiser lépe hodí optimista, tzn. člověk, který na věci nahlíží z pozitivní stránky. Touto vlastností disponují lidé typičtí jako sangvinici. Sangvinik má rád společnost, je primárně vstřícný a optimistický. Rád k sobě přitahuje lidi jak k sobě, tak i k NNO. Sangvinik dokáže být i dokonalým hercem, a i fundraising se dá pochopit jako určité herecké umění. Nepochybně i se sangvinikem mohou

vzniknout potíže, ale neexistuje člověk jen jednoho temperamentu. Vždy lze nalézt určité příměsi různých temperamentů, které má své klady a zápory (Boukal, 2013).

Zásada poděkování

Klíčovým slovem pro fundraisera je „děkuji“. Je nezbytné poděkovat za jakýkoli, i sebemenší dar. Jedná se o slušnost, a také o cestu pro opakování daru. Poděkování by mělo být odesláno dárci do čtrnácti dnů. Důležitou informací by také mělo být potvrzení o daňovém zvýhodnění (Boukal, 2013).

Zásada výsledku

Důležitou informací je porovnání výše shromážděných prostředků prostřednictvím jedné konkrétní metody a náklady na její použití (Boukal, 2013).

Všechny tyto zásady tvoří základ etického kodexu chování každého fundraisera. Jde doporučit explicitní formulaci kodexu pro každou NNO jako důležitý faktor úspěšnosti (Boukal, 2013).

2.8 Vybrané metody fundraisingu

Každá vybraná metoda popisuje jak klady, tak i zápory. Mezi nejdůležitější vybrané metody patří osobní setkání, veřejná sbírka, telefonická kampaň, benefiční akce a dražba.

2.8.1 Osobní setkání

Osobní kontakt, který je realizovaný prostřednictvím osobního setkání patří mezi neúčinnější metodu fundraisingu. Vyžaduje ale podrobnou znalost osobního jednání, znalost asertivního chování a dostatek zkušeností s dobrou řečnickou obratností. Jedná se o časově nejvytíženější metodu (Fundraising v neziskových organizacích, 2002).

Pro úspěšné jednání je potřeba dodržet několik zásad jednání s dárcem, zejména:

- Netlačit na dárce, nic nenutit a v žádném případě nevyhrožovat.
- Sami musíme naši činnosti věřit, pak můžeme přesvědčit druhé.
- Podnítit důvěru.
- Uvědomit si, že získáváme zejména člověka.
- Být konkrétní, tj. zmínit konkrétní částku (požadavek) na konkrétní věc. (Hloušek, 2007).

Pokud organizace vytipuje, koho oslovit a naváže první kontakt, následuje přímá žádost o podporu. Důležité je vědět, co organizace potřebuje a o kolik dárce žádá. Stěžejní je mít dobré jméno a důvěryhodný projekt (Rektořík, 2010).

Osobní rozhovor s potenciálním dárce můžeme rozdělit do několika fází:

1. Představení. V úvodu by mělo zaznít představení sebe a svého postavení v organizaci. Úvodní hovor by měl být veden v příjemné a uvolněné atmosféře.
2. Prezentace organizace. Organizace by měla být charakterizována jasně a výstižně – zmínit historii, poslání a vize do budoucna. Důležité je mít s sebou propagační materiály organizace. V této fázi sdělujeme, proč jsme vhodnými kandidáty na příjem daru právě my a naše organizace.
3. Vtažení dárce do problematiky. Je vhodně definovat cílovou skupinu, problematiku jedinců ve společnosti a možnosti řešení. Zároveň se musíme ujišťovat, zda nám dárce porozuměl.
4. Tah na branku. Zde se jedná o konkrétní vyslovení požadavku.
5. Rozloučení. V případě odmítnutí je důležité se důstojně rozloučit. Nebereme to jako osobní prohru. Naopak při získání dárce na svou stranu si vezmeme kontaktní údaje a slíbíme, že budeme stále v kontaktu.
6. Být stále v kontaktu. Nejpozději do jednoho týdne je vhodné napsat krátký dopis s poděkováním za strávený čas (Hloušek, 2007).

Kromě výše uvedených zásad je vhodné se vyvarovat chyb, které by mohly negativně ovlivnit naše úsilí. Může se jednat například o nedůvěryhodné a nepřátelské chování ze strany žadatele, vzbuzování pocitu viny či psychický nátlak na dárce. Příprava na jednání by neměla být chybná a podceněná (Hloušek, 2007).

2.8.2 Veřejná sbírka

Pořádání veřejných sbírek je v České republice upraveno zákonem o veřejných sbírkách č. 117/2001 Sb. Sbírkou se rozumí výlučně shromažďovat jen finanční prostředky, nikoliv hmotné dary. Sbírkou mohou organizovat jen právnické osoby na základě písemného oznámení příslušnému krajskému úřadu. Realizace veřejné sbírky vychází z oznamovacího principu. Pokud organizace splní všechny zákonné podmínky (účel sbírky a také fakt, že právnická osoba, která sbírku bude konat není v konkurzu či likvidaci) a podá si žádost k příslušnému úřadu, vydá úřad osvědčení o pořádání sbírky, na jehož základě může být sbírka organizována. Pokud

je pořádání sbírky neoznámeno úřadu, považuje se jednání za správní delikt, který může být postížen pokutou až 500 000 Kč. Mezi způsoby pořádání veřejné sbírky patří:

- Shromažďování finančních prostředků na zvláštním bankovním účtu.
- Sběrací listiny.
- Pokladničky.
- Prodej předmětů.
- Prodej vstupenek na veřejné a všeobecně přístupné akce.
- Pronájem telefonní linky určené ke shromažďování příspěvků z telefonního účtu.

Výtěžek ze sbírky musí organizátor použít výhradně ke stanovenému účelu, pro kterou byla sbírka vytvořena. Zákon upravuje procentuální podíl hrubého výtěžku, který může organizátor sbírky použít k úhradě nákladů spojených s organizací (Boukal, 2013).

2.8.3 Telefonické kampaně

Telefonické kampaně jsou v porovnání s osobním setkáním časově méně náročné a lze jimi oslovit více dárců. Nevýhodou je právě ono neosobní setkání, kdy může docházet k ukvapených závěrů a rychlejším odmítnutím ze strany potenciálních dárců. Také se mohou objevit nedorozumění, které lze lépe objasnit při kontaktu tváří v tvář. Pokud prostřednictvím telefonu žádáme přímo o schůzku, je dobré udržovat postup komunikace následující: předem znát informace o organizaci, stručně a výstižně představit organizaci a vlastní osobu, požádat o osobní schůzku a ujištění dárce že půjde jen o chvíli času (Fundraising v neziskových organizacích, 2002).

2.8.4 Benefiční akce

Další formou je pro neziskové organizace pořádání benefičních akcí. Jedná se většinou o prodejní výstavy, festivaly, hudební a divadelní programy, aukce, tomboly či sportovní akce. Důležitou informací je kolik peněz jde ze zakoupené vstupenky na sbírku. Nelze předpokládat, že lidé automaticky přijdou, když se jedná o „příspěvek na dobrou věc“. Při pořádání benefiční akce se doporučují splňovat tyto body:

- Včasná příprava na uspořádání.
- Zvolit vhodný termín a místo konání.
- Zvolit vhodný program.

- Nepodcenit výdaje na uspořádání.
- Zvolit vhodnou formu propagace.

Aby byly charitativní akce úspěšné, je třeba aby byly dobře zorganizované, a to jak z pohledu produkce, tak také z pohledu medializace (Boukal, 2013).

2.8.5 Dražba

Jednu z atraktivních forem dárcovství představuje dražba. Může být pořádána samostatně, nebo jako součástí jiné charitativní akce. Mohou být draženy předměty, které přímo souvisí s její činností, nebo mohou být draženy předměty umělecké či jiné hodnoty, které organizaci darují konkrétní osoby nebo firmy. Dražbou (aukcí) se rozumí prodej věcí, která se nabízí neurčitému množství subjektů, přičemž je prodána tomu, kdo nabízí nejvíce (Boukal, 2013).

2.8.6 On-line fundraising

Za poslední roky se rozrůstá počet lidí, kteří využívají internet. S tím se také rozrůstají metody on-line. Jako jeden z fenoménů dnešní doby je zaručeně „crowdfunding“, který dokáže zajímavému projektu, nebo nápadu vydělat potřebnou sumu peněz. Definovat crowdfunding lze jako financování jednotlivců či skupin, namísto organizací. Crowdfunding se týká úsilí podnikatelů a skupin, kteří dokážou financovat zajímavé projekty prostřednictvím malých příspěvků od poměrně hodně osob. Crowdfunding se dělí na čtyři oblasti financování. Mezi typy patří charitativní, odměnový, dluhový a podílový. Populární celosvětový portál pro crowdfunding je Kickstarter.com. Nejznámější portál, týkající se charitativního crowdfundingu je Gofundme.com (Mollick, 2014).

V českém prostředí je známou crowdfundingovou stránkou například hithit.cz, kde se finanční prostředky dají převést malým množstvím kliknutím a jasně ukazují kolik je na projekt potřeba a kolik se už vybralo. Jako další možnosti se nabízí využívat on-line dárcovství přes webové stránky organizace. Tyto služby v ČR využívají například Nadace Via, nebo Fórum dárců (Ledvinová, 2013).

Další kapitolou v on-line fundraisingu tvoří sociální sítě. Česká republika je na předních místech zapojení obyvatel do sociálních sítí ve světě. Na sociálních sítích je možné oslovit tisíce lidí během pár minut. Ve fundraisingu se hodí především k získání nových kontaktů, zájemců, nebo příznivců (Ledvinová, 2013).

2.9 Bostonská matice

Bostonská matice neboli matice BCG je pojem označující portfoliový model strategie, který vyvinula americká společnost „The Boston Consulting Group“. Ve fundraisingu ji lze plně využít pro plánování rozvoje stávajících, nebo potencionálních metod fundraisingu s ohledem na jejich produkční potenciál (výnosy z metody) a předpokládaný vývoj. Použití matice probíhá ve třech krocích. Prvním krokem je rozdělení dárců a metod fundraisingu na strategické fundraisingové jednotky (jednotliví dárce, konkrétní kampaně, benefiční sbírky atd.) Druhým krokem je zařadit strategicky fundraisingové jednotky do matice vzájemně je porovnat. Posledním krokem je vývoj strategických cílů a postupů pro jednotlivé jednotky a stanovení priorit zájmu (Ledvinová, 2013).

Dle Bostonské matice jsou tyto jednotky rozděleny do čtyř kvadrantů, dle toho, jakou pozici zauímají. Jednotlivé segmenty mají názvy Otazníky, Vycházející hvězdy, Dojné krávy a Bídni psi. Mezi otazníky patří metody a dárce, o kterých ještě není jasné, jestli budou přinášet plánované výnosy. Vycházející hvězdy jsou doslova „hvězdami“ fundraisingu, jelikož mají vysoké výnosy. Jejich realizace bývá náročná, nicméně přinášejí velký zisk. Dojné krávy tvoří hlavní oporu organizace přinášející stabilní a vysoké výnosy. Nevyžadují velké investice a náklady na jejich realizaci jsou nízké. Mezi bídny psy patří dárce a metody, jejichž výnosy jsou minimální a ve fundraisingovém plánu je drží spíše nostalgie. Je třeba promyslet co tyto metody a dárce přinášejí, a zda se vyplatí do nich investovat (Strategický management, 2017).

Nákres matice lze vidět na dalším Obr. 2.1.

Obr. 2.1 BCG matice



Zdroj: Bensoussan a Fleisher (2013)

2.10 Horizontální a vertikální analýza

Horizontální analýza neboli analýza trendů se používá k zachycení vývojových trendů ve struktuře majetku i kapitálu podniku. Jinak lze vysvětlit horizontální analýzu tak, že se vyjadřují změny položek v účetních výkazech daného roku oproti roku předcházejícímu. Jedná se o nejjednodušší metodu, která se nejčastěji vypracovává do zpráv o hospodářské situaci podniku. Uvedená analýza se může vyjádřit v absolutní nebo relativní výši (Dluhošová, 2010).

$$\text{Absolutní změna} = U_t - U_{t-1} \quad (2.1)$$

$$\text{Relativní změna} = \frac{U_t - U_{t-1}}{U_{t-1}} \quad (2.2)$$

Vertikální analýza zachycuje objem jednotlivých položek ve vztahu k jejich celkovému objemu. Při provádění analýzy je třeba dbát na kontrolní vazby mezi vypočtenými hodnotami. Dílčí součty musí dát dohromady 100 % (Dluhošová, 2010).

$$\text{Podíl na celku} = \frac{U_i}{\sum U_i} \quad (2.3)$$

3 Charakteristika organizace

Tato kapitola popisuje vybranou organizaci, kterou je Charita Český Těšín. Kapitola popisuje základní informace o subjektu, poslání, cíle, činnosti a realizované projekty.

Charita Český Těšín je nestátní nezisková organizace, církevní právnická osoba. Jejím posláním je pomáhat lidem, kteří jsou v hmotné, sociální, nebo duševní tísní. Činnost realizuje v Moravskoslezském kraji na území Karvinska, Havířovska a Českotěšínská. Charita se dělí na 14 středisek, které zajišťují realizaci jednotlivých služeb.

3.1 Základní informace

Charita Český Těšín byla zřízena diecézním biskupem Mons. Františkem Václavem Lobkowiczem v roce 1993 jako účelové zařízení s vlastní právní subjektivitou. Je nástupkyní Oblastní charity Český Těšín, zřízené olomouckým arcibiskupem Janem Graubnerem. Charita Český Těšín se řídí ustanovením Kodexu kanonického práva a Stanovami Diecézní charity ostravsko-opavské. Charita Český Těšín je nestátní nezisková organizace, církevní právnická osoba.

Obr. 3.1 Logo charity Český Těšín



Dostupné z: <https://givt.cz/charita-cesky-tesin>

3.2 Poslání, cíle, vize a motto charity

Poslání

Charita Český Těšín je nestátní nezisková organizace, církevní právnická osoba. Pomáháme lidem v jejich nepříznivé životní situaci a poskytujeme moderní služby s tradicí prostřednictvím sociálních, zdravotních a návazných služeb.

Cíl

Cíl charity je podpora osob v tísní prostřednictvím aktuální nabídky služeb. Sekundárním cílem je vyvíjení a provozování aktivit směřujících k podpoře hlavního cíle.

Vize

Perspektivní a prosperující organizace s jedinečným přístupem k potřebným, v souladu s našimi hodnotami a posláním. Zaměstnancům vytváří stabilní zázemí pro jejich profesní a osobní rozvoj.

Motto charity

„Spolu to zvládneme“.

3.3 Činnosti charity

Tyto informace vycházejí z výročních zpráv a z webové stránky Charity Český Těšín.

Charitní pečovatelská služba

Charitní pečovatelská služba pomáhá terénní formou seniorům či lidem se sníženou soběstačností a umožňuje jim i přes nepříznivou životní situaci setrvat co nejdéle ve vlastních domovech. Služba je určena seniorům starším 65 let a osobám se zdravotním postižením starším 18 let z oblasti Těšínska, Karvinska a Havířovska.

Charitní asistence

Charitní asistence poskytuje individuální pomoc a podporu seniorům, nebo lidem se zdravotním postižením. Služba je určena pro seniory starší 65 let, nebo chronickým onemocněním starším 27 let z oblasti Těšínska, Karvinska a Havířovska.

Půjčovna pomůcek

Půjčovna pomáhá lidem se zdravotním postižením a jejich rodinám v péči o své blízké. Pomůcky, které nabízí pomáhají výrazně zlepšit kvalitu života těchto osob. V půjčovně nabízí polohovací postele, vozíky, křesla a další.

Charitní dům pokojného stáří

Charitní dům pokojného stáří je pobytovým zařízením s nepřetržitým provozem, ve kterém je zřízeno ubytování buď v jedno-, dvou- a třílůžkových bytových jednotkách. Klientům tohoto domu zajišťují zdravotnický dohled, pečovatelské služby, stravu a další pomoci. Kapacita domu je 24 lůžek a je určena pro seniory z Českého Těšína a okolí.

Charitní dům pro seniory

Charitní dům pro seniory je zařízení sociální péče, poskytující nepřetržitou podporu, pomoc a péči seniorům, kteří se dostali do špatné sociální situace, kterou nejsou schopni řešit vlastními silami. Služba je určena pro seniory z Hnojníku a širokého okolí s kapacitou 50 lůžek.

Charitní centrum pro seniory

Charitní centrum pro seniory přispívá k udržení fyzické a psychické vitality klientů, podporuje je v řešení problémů a integruje do komunity společnosti. Vytváří příznivé prostředí a podmínky k aktivizaci seniorů a osob se zdravotním postižením.

Centrum nabízí celou řadu služeb, mezi které patří například: Dámský klub, Klub Dílnička, Net klub, Kulečnickový klub, Klub anglického jazyka a další.

Charitní dům pro matky v tísní

Charitní dům pro matky v tísní poskytuje ubytování a sociální pomoc matkám s dětmi ve špatné životní situaci, která je spojena se ztrátou bydlení, sociálním vyloučením, nebo i domácím násilím. Tato služba je určena pro matky s dětmi, nebo těhotné, které se ocitly v nepříznivé situaci. Charitní dům poskytuje ubytování, podmínky pro přípravu stravy a sociálně-právní poradenství.

Charitní středisko sociální rehabilitace

Jedná se o sociální službu, nabízející podporu sociálního začlenění osob, které se ocitly v nepříznivé sociální situaci a jsou vyčleněny mimo běžný život a nemohou se do něj zapojit. Cílovou skupinou jsou osoby starší 18 let, které se ocitly v krizi. Jedná se o osoby se sníženou soběstačností, dlouhodobě nezaměstnané, nebo matky s dětmi, či senioři.

Charitní poradna

Charitní poradna poskytuje informace, rady a pomoc všem, kteří se na poradnu obrátí v důsledku špatné sociální situace, nebo jim tato situace hrozí. Je určena pro všechny osoby od 18 let věku. Poradna poskytuje pomoc lidem například s dluhovou problematikou, finanční tísní, ztrátou bydlení a dalších. V rámci poradny poskytují klientům potřebné informace o možnostech a řešení daných situací.

Charitní bazárek

Posláním bazárku je pomoc lidem v tísní a sociálně slabým občanům. Bazárek funguje na principu systému nabídky a poptávky zboží. Jedná se o dobrovolnický projekt, jehož provoz

je založen na přijímání a zpracování darů od veřejnosti, které lze dále použít a posloužit svému účelu.

Charitní středisko „Kometa“

Charitní středisko „Kometa“ poskytuje pomoc při začleňování dětí a mladých lidí, jež se ocitli v nepříznivé životní situaci, do společnosti. Cílovou skupinou jsou děti a mládež od 6 do 21 let, které jsou ohrožené delikvencí, násilím nebo drogovou závislostí. Okamžitá kapacita střediska je 25 osob.

Charitní středisko „Maják“

Charitní středisko „Maják“ zajišťuje realizaci preventivních programů pro děti 1. stupně základních škol. Posláním je systematické předcházení rizikovým projevům chování, podpora zdravého životního stylu a rozvoj prosociálního chování. Středisko se zaměřuje na všeobecnou a selektivní primární prevenci.

Charitní ošetrovatelská služba

Tato služba poskytuje lidem, kteří jsou chronicky či akutně nemocní zdravotní péči, kdy není nezbytně nutná hospitalizace ve zdravotnickém zařízení. Služba je určena pro osoby se stabilizovaným zdravotním stavem v Českém Těšíně a jeho blízkém okolí.

Charitní služby pro domácnosti

Charitní službou pro domácnost se nerozumí sociální služba dle zákona, ale jen o nástavbu, respektive doprovodnou službu terénních služeb pro seniory. Jedná se například o sečení trávy, pokos dřevin, hrabání listí či další drobné domácí práce.

3.4 Realizované projekty

3.4.1 Tříkrálová sbírka

Mezi největší projekt, který charita organizuje patří Tříkrálová sbírka. Tříkrálová sbírka je největší akcí v České republice a celostátně probíhá od roku 2001. Výtěžek této sbírky putuje na pomoc nemocným, handicapovaným, seniorům, matkám v tísní a dalším skupinám lidí, a to především v regionech, kde sbírka probíhá. Nicméně desetina výnosu sbírky je každoročně určena také na humanitární pomoc do zahraničí. Osobitě kouzlo sbírky je to, co ji odlišuje od jiných sbírek, tedy koledování. Tato sbírka navazuje na starou tradici Tříkrálových koled, kdy děti chodily po chalupách a za zpěvu koled a pronesení přání dostávaly malou výslužku, kterou tradičně byly tříkrálové cukříky. Tato akce není pouze sbírková akce, ale za dobu svého trvání

se rozrostla mezi ostatními obdobnými sbírky a stala se tradicí, na niž navázala. Pro svůj charakter je Tříkrálová sbírka spjata s dobrovolníky, kteří obětují svůj čas a vyrazí koledovat (ceskytesin.caritas.cz, 2018).

Tříkrálovou sbírku organizuje Charita Český Těšín v souladu se všemi legislativními náležitostmi. Vlastními realizátory jsou pak jednotlivé oblastní charity, které organizují skupinky a které jsou koordinovány příslušnou diecézní charitou. Základním prvkem jsou koledníci, kteří chodí v přestrojení za Tři krále a koledují u připomínky Tří králů (6.ledna). Koledníci chodí dům od domu, koledují a značí na dveře domů symbolicky zkratku K+M+B. Během koledování rozdávají malé kalendáře a cukříky, případně další propagační a informační materiály místních charit. Koledníci jsou rozeznatelní pomocí plastových kasiček s logem Charity a na vyžádání se mohou prokázat průkazkou, či plnou mocí. Tříkrálová sbírka není jen o sbírání peněz, ale je také společenskou událostí, prostorem pro střetávání se. Provází ji doprovodné aktivity pro koledníky a společenské akce – soutěže, požehnání průvodníkům (Výroční zpráva, 2016).

3.4.2 Grantík

Další projekt, který je třeba zmínit se jmenuje „Grantík.“ Jedná se o vlastní systém tzv. malých grantů z Fondu pomoci určených k podpoře osobám se zdravotním, mentálním či kombinovaným postižením, žijících v obcích působnosti Charity Český Těšín. Na podporu těchto osob byla v roce 2015 vyčleněna částka 80 000 Kč. Maximální výše byla stanovena na 10 000 Kč pro jednoho žadatele, a to výhradně k spolufinancování nákupu materiálu, nebo služeb souvisejících bezprostředně s cílem tohoto projektu, tedy odstraňování bariér v běžném životě. Grantík v roce 2015 přispěl na výbavu vozidla určeného k přepravě osoby se zdravotním postižením, elektrickou polohovatelnou postel, didaktické pomůcky pro děti s autismem, či jiné další pomůcky (Výroční zpráva, 2015)

3.5 Charakteristika Moravskoslezského kraje

Důležitým aspektem je také charakteristika kraje, kde Charita Český Těšín sídlí. Tato kapitola se nezabývá obecnou charakteristikou, nýbrž rozbořem životních podmínek, který tento kraj nabízí.

Moravskoslezský kraj patří mezi třetí nejlidnatější v České republice. V tomto kraji se nachází největší počet domovů pro seniory, domovů se zvláštním režimem či azylových domů. Moravskoslezský kraj také patří ke krajům s největším počtem příjemců důchodů, jelikož je na

daném území třetí největší počet obyvatel nad 65 let a také krajem ve kterém se nejvíce vyplácí dávky státní sociální podpory. Také vyplacený příspěvek na péči je v Moravskoslezském kraji největší ze všech ostatních krajů. Z šetření Českého statistického úřadu, jsou v Moravskoslezském kraji nejnižší čisté peněžní příjmy. Důležitou roli hraje také vylidňování Moravskoslezského kraje. Celkový úbytek obyvatelstva dle Českého statistického úřadu v roce 2015 činil 4 365 lidí, což znamená smutné prvenství v republice (czso.cz, 2017)

Charita Český Těšín proto z těchto podmínek sociálního zabezpečení nemá nejlepší předpoklady pro získání finančních prostředků. Z výše uvedených informací lze vyvodit, že uvedená charita má omezené možnosti na získání finančních zdrojů, nicméně Moravskoslezský kraj je s touto situací obeznámen, a proto patří mezi nejštědrější poskytovatele dotací pro danou charitu.

4 Aplikace vybraných fundraisingových metod

Předchozí kapitola popisovala Charitu Český Těšín. Následující část práce se zaměřuje na financování, respektive formy fundraisingu, které charita využívá. Analýza je provedena z informací, které jsou z období 2013-2016.

4.1 Přehled zdrojů financování

Charita Český Těšín je financována z pěti základních zdrojů. Tyto zdroje jsou tržby za služby, provozní dotace, ostatní výnosy, tržby od pojišťoven a přijaté dary organizace.

První a zároveň nejvýznamnější skupinou jsou tržby za služby. Tržbám za služby se rozumí finanční prostředky získané za fungování středisek charity. Jedná se především o ubytování, stravu a sociální péči.

Druhou skupinou jsou provozní dotace. Dotace jsou pro charitu důležitou součástí zdrojů příjmů. Mezi největší přispěvatelé patří Ministerstvo práce a sociálních věcí, dále Město Český Těšín a v neposlední řadě i Moravskoslezský kraj.

Třetí skupinou jsou ostatní výnosy. Ostatními výnosy se rozumí získávání úroků či zúčtování fondů.

Předposlední složku tvoří tržby od pojišťovny. Těmi se rozumí příspěvky za zdravotní péči klientů.

Ačkoliv se počet dárců a suma darovaných finančních prostředků každým rokem zvyšuje, zaujímá poslední místo ve výnosech část přijaté dary. Zde patří dary jak od fyzických, tak i právnických osob.

Tab. 4.1 Přehled výnosů organizace v letech 2016-2013

Položky/Rok	2016	2015	2014	2013
Tržby za služby	16 212 000	15 625 000	16 591 000	14 641 000
Provozní dotace	12 346 000	10 274 000	8 104 000	7 203 000

Ostatní výnosy	4 297 000	3 476 000	3 801 000	2 679 000
Tržby od pojišťovny	2 762 000	2 696 000	2 438 000	1 739 000
Přijaté dary	1 059 000	703 000	458 000	271 000
Celkem	36 676 000	32 774 000	31 392 000	26 533 000

Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy, 2013-2016)

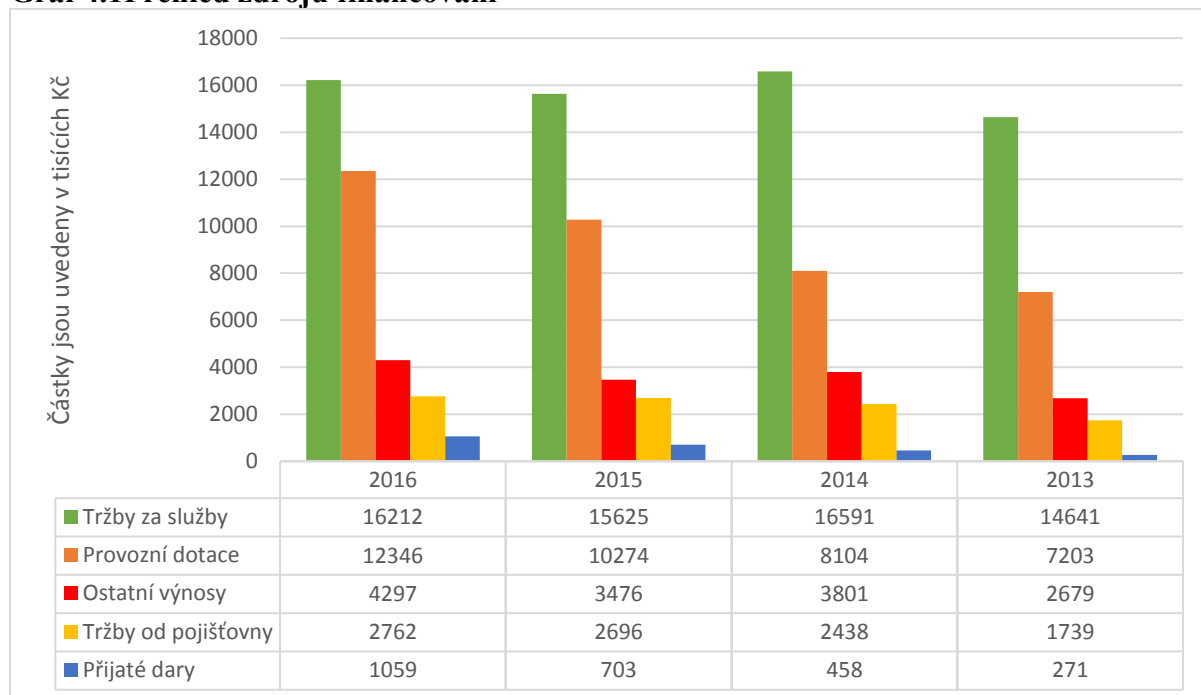
Tab. 4.1 popisuje výši jednotlivých finančních zdrojů od roku 2013 do roku 2016. Z tabulky je patrné, že právě tržby za služby jsou hlavní zdroj financování organizace. V roce 2014 dosáhly tržby částky 16 591 000 Kč a staly se nejvyššími v tomto sledovaném období. Oproti tomu, byl rok 2013 nejméně výnosný s tržbou pouze 14 641 000 Kč.

Druhým největším finančním zdrojem pro organizaci organizace jsou provozní dotace. Provozní dotace se rok od roku zvyšují. Za rok 2016 dosáhly částky 12 346 000 Kč. Nejnížší částka provozních dotací nalezneme v roce 2013 s částkou 7 203 000 Kč. Členění provozních dotací je dále znázorněno v Tab. 4.2.

Třetím důležitým zdrojem jsou ostatní výnosy. Nejvyšší částka ve sledovaném období je 4 297 000 Kč. Nejnížší v roce 2013 se sumou 2 679 000 Kč.

Předposlední jsou v tabulce zaznamenány tržby od pojišťovny. Ty se každým rokem zvyšují, jelikož se zvyšuje i počet opečovávaných lidí ve střediscích charity. Tržby od pojišťovny byly největší v roce 2016 s částkou 2 762 000 Kč a nejnížší v roce 2013 s hodnotou 1 739 000 Kč.

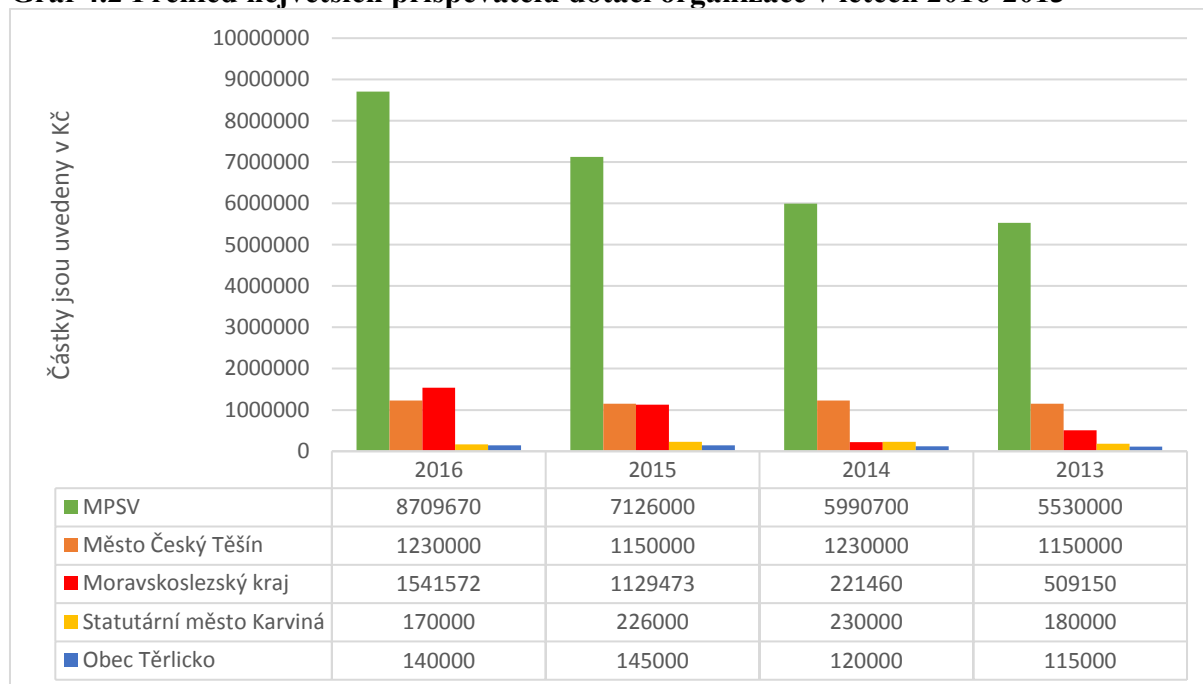
Posledním sledovaným zdrojem jsou přijaté dary. I u darů je vidět vzestupná tendence. Nejvyšší částka přijatých darů je v roce 2016 a činila 1 059 000 Kč, naopak nejmenší v roce 2013 a činila pouze 271 000 Kč.

Graf 4.1 Přehled zdrojů financování

Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2013-2016)

Z Grafu 4.1 si lze povšimnout, že hlavní složkou zdrojů financování jsou tržby za služby, které se převážně získávají hlavní činností. Druhý největší podíl v účasti na financování organizace mají provozní dotace. Dané dotace jsou získávány od určitých státních orgánů. Jak již bylo zmíněno mezi nejvíce velkorysé poskytovatele dotace patří MPSV, Město Český Těšín, Moravskoslezský kraj, Statutární město Karviná a Obec Těrlicko. Přehled přijatých dotací od těchto poskytovatelů lze vidět na následujícím Grafu 4.2. Třetím důležitým zdrojem financování jsou ostatní výnosy, které tvoří připsané úroky a zúčtování fondů. Tyto výnosy se taktéž, každoročně zvyšují a pohybují se v řádech jednoho a dvou milionu korun. Tržby od pojišťovny jsou dalším důležitým zdrojem financování a představují, jak již bylo zmíněno příspěvky za zdravotní péči klientů. Přijaté dary charity se nacházejí na posledním místě, nicméně jejich hodnota každoročně stoupá a v roce 2016 se částka vyšplhala přes jeden milion korun.

Graf 4.2 Přehled největších přispěvatelů dotací organizace v letech 2016-2013



Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2013-2016)

Z grafu 4.2 je patrné, že právě největším poskytovatelem provozních dotací charity Český Těšín je program na podporu poskytování sociálních služeb financovaný z kapitoly 313–MPSV státního rozpočtu. Každoročně se tyto dotace zvyšují a charita tak může zlepšovat své služby. Pro příklad v roce 2016 obdržel Charitní dům pro seniory v Hnojníku částku 2 755 000 Kč, kterou charita využila na rekonstrukci budovy. Dalším příkladem může být obdržená dotace 342 000 Kč pro charitní středisko Kometa, která charita využila pro výstavbu nízkoprahového zařízení pro děti a mládež. Dále je to samotné město Český Těšín, které každým rokem poskytne dotaci ve výši více než jeden milion korun. Jako pravidelný dárcce je také statutární město Karviná, nebo obec Těrlicko, kde se finanční prostředky použily pro podporu provozu Charitní pečovatelské služby.

4.2 Analýza trendů (horizontální analýza)

Analýzou trendů neboli horizontální analýzou, lze posoudit vývoj jednotlivých zdrojů financování Charity Český Těšín. Vyhodnocení této analýzy se provádí pomocí vyčíslení absolutních a relativních změn.

Tab. 4.2 Horizontální analýza

Položky	2013/2014		2014/2015		2015/2016	
	abs.	rel.	abs.	rel.	abs.	rel.
Tržby za služby	1950000	13,32 %	-966 000	-5,82 %	587 000	3,76 %
Provozní dotace	901000	12,51 %	2170000	26,78 %	2072000	20,17 %
Ostatní výnosy	1122000	41,88 %	-325000	-8,55 %	821000	23,62 %
Tržby od pojišťovny	699000	40,20 %	258000	10,58 %	66000	2,45 %
Přijaté dary	187 000	69,00 %	245 000	53,49 %	356 000	50,64 %
Celkem	4859000	18,31 %	1382000	4,40 %	3902000	11,91 %

Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2013-2016)

Tržby za služby představují každoročně největší částku příjmů organizace. V letech 2013-2014 došlo k nárůstu o 1 950 000 Kč, v relativním vyjádření 13,32 %. Tento nárůst je zapříčiněn zvětšením počtu charitních středisek o další tři, konkrétně se jedná o Charitní služby pro domácnosti, Charitní bazárek a Charitní poradnu. Dále si lze z tabulky všimnout, že mezi lety 2014-2015 došlo k poklesu o 966 000 Kč, v relativním vyjádření 5,82 %. Důvodem tohoto poklesu bylo méně hospitalizovaných lidí v charitních střediscích. Období 2015-2016 se nese ve zvýšení 578 000 Kč, v relativním vyjádření 3,76 %. Původem zvýšení je opětovný nárůst opečovávaných osob. Argumentem pro toto uvedené tvrzení by mohlo být navýšení počtu strávených hodin u klientů. V roce 2015 se jednalo o 7413 hodin u 109 klientů a v roce 2016 o 7954 hodin u bezmála 200 klientů.

U provozních dotací můžeme vidět vzestupnou tendenci u všech sledovaných let. Roky 2013-2014 se absolutně zvýšily o 901 000 Kč, což v relativním vyjádření je 12,51 %. Mezi roky 2014-2015 o 217 000 Kč, v relativním vyjádření 26,78 %. A mezi roky 2015-2016 o 2 072 000 Kč, relativně vyjádřeno 20,17 %. Důvodem je větší příjem plynoucí z programu na podporu poskytování sociálních služeb financovaný z kapitoly 313–MPSV státního rozpočtu. Uvedený program slouží za účelem finanční podpory poskytovatelů registrovaných sociálních služeb, jejichž potřebnost je vyjádřena ve střednědobém plánu rozvoje sociálních služeb v Moravskoslezském kraji na léta 2015–2020. V následujících letech se nadále očekává postupné zvyšování dotací díky tomuto programu.

Ostatní výnosy zaznamenaly změnu mezi lety 2013-2014 o 1 122 000 Kč, v relativním vyjádření 41,88 %. Mezi roky 2014-2015 lze vidět pokles o 325 000 Kč, v relativním vyjádření 8,55 %. Mezi roky 2015-2016 vidíme nárůst o 821 000 Kč, v relativním vyjádření 23,62 %. Tyto rozdíly jsou dány rozdílným zúčtováním fondů v jednotlivých letech.

Tržby od pojišťovny, které jsou příspěvkem za zdravotní péči klientů se každoročně navyšují. Největší nárůst byl mezi roky 2013-2014 o 699 000 Kč, v relativním vyjádření 40,20 %, který byl zapříčiněn již zmiňovaným zvýšeným počtem charitních středisek. Mezi lety 2014-2015 byl nárůst o 258 000 Kč, v relativním vyjádření 10,58 %. Mezi posledním sledovaným obdobím 2015-2016 byl nárůst o 66 000 Kč, v relativním vyjádření 2,45 %. Oba tyto nárůsty jsou zdůvodněny zvýšeným počtem osob ve střediscích charity.

Suma přijatých darů se rok od roku zvyšuje. Největší nárůst lze vidět v letech 2013-2014 o částku 187 000 Kč, v relativním vyjádření 69 %. V roce 2015 oproti roku 2014 se tyto příjmy zvýšily o 245 000 Kč, což v relativním vyjádření je 53,49 %. Rok 2016 oproti roku 2015 zaznamenává zvýšení o 356 000 Kč, v relativním vyjádření 50,64 %. Počet dárců se každým rokem zvyšuje. Jsou zde zastoupeni jak fyzické, tak právnické osoby. Příčinou těchto nárůstu může být i důvod, že fyzické i právnické osoby díky těmto darům mohou snížit svůj základ daně o darovanou částku, která patří do nezdanitelných částek. Dle zákona o daních z příjmů si může fyzická osoba uplatnit dar jako nezdanitelnou částku v minimální výši 2 % z celkové sumy hrubých příjmů nebo 1 000 Kč. Dále v uvedeném zákonu je stanovena i maximální výše této nezdanitelné částky, a to je 15 % ze základu daně. U právnických osob se trochu podmínky liší. V případě právnických osob si lze uplatnit pouze za předpokladu, že částka jednotlivých darů činí minimálně 2 000 Kč a nejvýše lze odečíst od upraveného základu daně (již snížený o daňovou ztrátu z předchozích let, nebo o výdaje na výzkum a vývoj) 10 %.

4.3 Analýza struktury (vertikální analýza)

Vertikální analýza slouží k posouzení podílů dílčích složek, tj. zdrojů financování na celkové hodnotě. Vertikální analýza je provedena v letech 2013-2016 a je zobrazena v následující Tab. 4.3.

Tab. 4.3 Vertikální analýza v letech 2016-2013

	2016	2015	2014	2013
Tržby za služby	44,20 %	47,67 %	52,85 %	55,18 %
Provozní dotace	33,66 %	31,35 %	25,82 %	27,15 %
Ostatní výnosy	11,72 %	10,61 %	12,11 %	10,10 %
Tržby od pojišťovny	7,53 %	8,23 %	7,77 %	6,55 %
Přijaté dary	2,89 %	2,14 %	1,46 %	1,02 %
Celkem	100 %	100 %	100 %	100 %

Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2013-2016)

Z tabulky je zřejmé, že tržby za služby mají největší podíl procentuálního zastoupení, nicméně se každoročně snižují vůči ostatním položkám. Provozní dotace naopak každým rokem zvyšují svůj podíl na financování charity. Důvodem je zvyšování počtu středisek provozovaných charitou Český Těšín. Ostatní výnosy nabývají v jednotlivých letech okolo 10 % na podílu financování. Tržby od pojišťovny se pohybují v rozmezí 6-8 %, které závisí na počtu klientů, o které se stará charita Český Těšín. Přijaté dary organizace se pohybují na spodní příčce financování. V jednotlivých letech je to od 1-2 % z celkových zdrojů. Ačkoliv se procentuální podíl zvyšuje, je tento podíl stále nejmenší mezi způsoby financování.

4.4 Srovnání s Charitou Opava

Tato podkapitola se zabývá se srovnáním Charity Český Těšín s Charitou Opava. Obě tyto charity se nachází v Moravskoslezském kraji. Srovnání charit se týká jejich financování dle konkrétních způsobů. Mezi tyto kritéria jsou zařazeny tržby za služby, provozní dotace a přijaté dary.

Charita Opava byla zřízena dne 5.6.1991 a je základní složkou Diecézní charity ostravsko-opavské, která je součástí Charity České republiky. Také je členem mezinárodního svazku Caritas Internationalis. Charita Opava v sekci služeb seniorům a zdravotnických zařízení nabízí tyto útvary: Denní stacionář pro seniory, Charitní pečovatelská služba, Charitní hospicová péče Pokojný přístav, Charitní ošetrovatelskou službu a Wellness centrum. V sekci sociálních služeb se jedná o tyto zařízení: Dům sv. Cyrila a Metoděje pro zrakově postižené,

Chráněné a podporované bydlení, Denní stacionář Mraveneček a Radost-sociálně terapeutická dílna. Na rozdíl od Charity Český Těšín, nabízí také sekci chráněného zaměstnávání, kde patří: Chráněné dílny sv. Josefa, Chráněná technická dílna, Chráněná dílna Vlaštovičky a Service Desk (Výroční zpráva Charity Opava, 2016).

Tab. 4.4 Srovnání Charity Český Těšín a Charity Opava

	2016		2015		2014	
	Č. Těšín	Opava	Č. Těšín	Opava	Č. Těšín	Opava
Tržby za služby	16212000	22709310	15625000	20580515	16591000	19461458
Provozní dotace	12346000	35644890	10274000	31849780	8104000	30977489
Přijaté dary	1059000	3907250	703000	2521053	458000	2622338
Celkem	29617000	62261450	26602000	54951348	25153000	53061285

Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2014-2016)

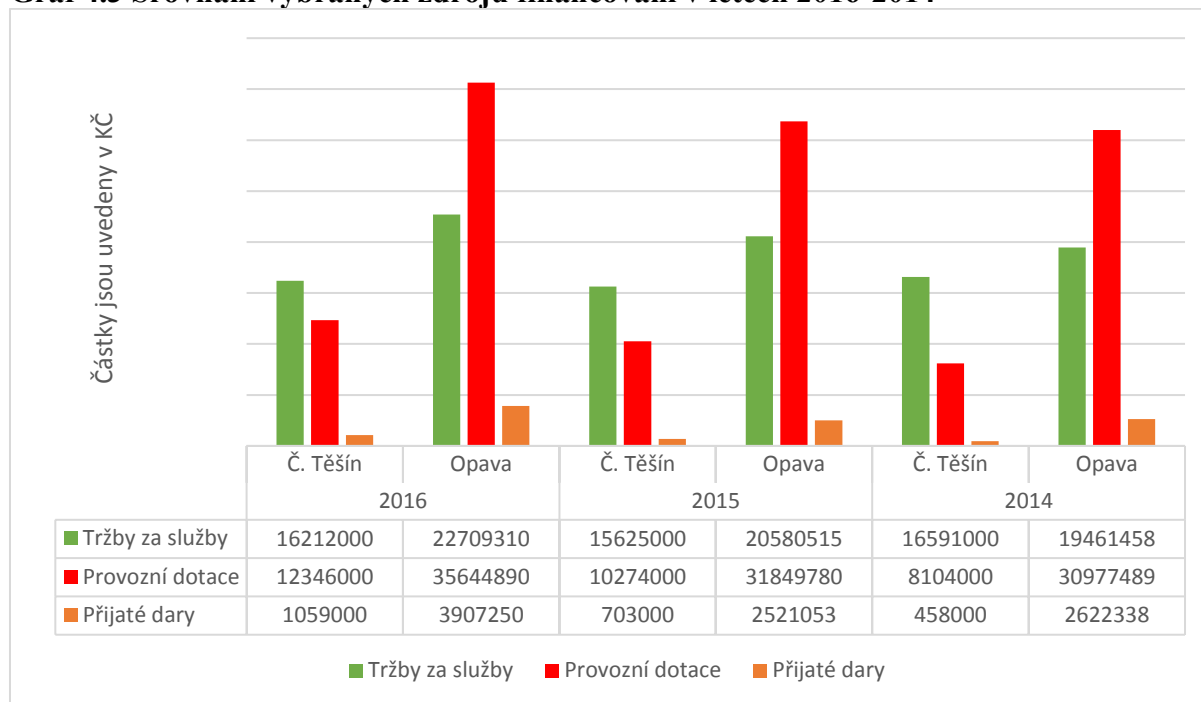
Z předchozí Tab. 4.4 lze vidět že Charita Opava má v každém roce vyšší tržby za služby, provozní dotace a také přijaté dary oproti Charity Český Těšín. V roce 2016 činily tržby za služby u Charity Český Těšín 16 212 000 Kč a u Charity Opava 22 709 310 Kč. V roce 2015 pak 15 625 000 Kč u Charity Český Těšín a 20 580 515 Kč u Charity Opava. Rok 2014 vykazoval u tržeb za služby u Charity Český Těšín částku 16 591 000 Kč a u Charity Opava 19 461 458 Kč.

Výrazně větší rozdíly nastávají u provozních dotací obou organizací. Charita Český Těšín měla za jednotlivé roky dotace ve výších 12 346 000 Kč, 10 274 000 Kč a 8 104 000 Kč, zatímco Charita Opava 35 644 890 Kč, 31 849 780 Kč a 30 977 489 Kč. Rozdíly jsou více než trojnásobné.

Posledním sledovaným aspektem jsou přijaté dary organizací. U Charity Český Těšín jsou dary v jednotlivých letech 1 059 000 Kč, 703 000 Kč a 458 000 Kč. Charita Opava disponovala vždy většími částky a to 3 907 250 Kč, 2 521 053 Kč a 2 622 338 Kč.

Zdroje financování jsou u obou charit totožné. Nicméně pro svou velikost organizace a počtu klientů, má větší výnosy Charita Opava. Na rozdíl od Charity Český Těšín, disponuje Charita Opava také chráněnými dílnami, které si získávají pozornosti Úřadu práce ČR, který přispívá na podporu zaměstnávání osob se zdravotním postižením.

Graf 4.3 Srovnání vybraných zdrojů financování v letech 2016-2014



Zdroj: Vlastní zpracování (Výroční zprávy 2014-2016)

Z Grafu 4.3 vidíme srovnání vybraných zdrojů financování Charity Český Těšín a Charity Opava v letech 2016-2014. Tržby za služby jsou v každém roku větší u Charity Opava. Tento fakt je zapříčiněn větším množstvím klientů Charity Opava.

Provozní dotace jsou výrazně větší u Charity Opava. Charita Opava získává provozní dotace od Moravskoslezského kraje z kap. 313-MPSV státního rozpočtu, dále také od Statutárního města Opava, Krajského úřadu Moravskoslezského kraje, či Úřadu práce ČR.

Přijaté dary tvoří u obou zmiňovaných organizací nejmenší sumy zdrojů financování. U opavské charity to průměrně je zhruba 3 miliony korun, u českotěšínské pouze kolem 700 tisíc korun. Charita Opava získává dary stejně jako Charita Český Těšín od fyzických a právnických osob.

Při tomto srovnání se čerpalo z jednotlivých výročních zpráv obou organizací, přičemž výroční zprávy Charity Opava jsou přehlednější a obsahují více informací, například o poskytnutých darech a jejich následném využití.

4.5 Analýza Tříkrálové sbírky

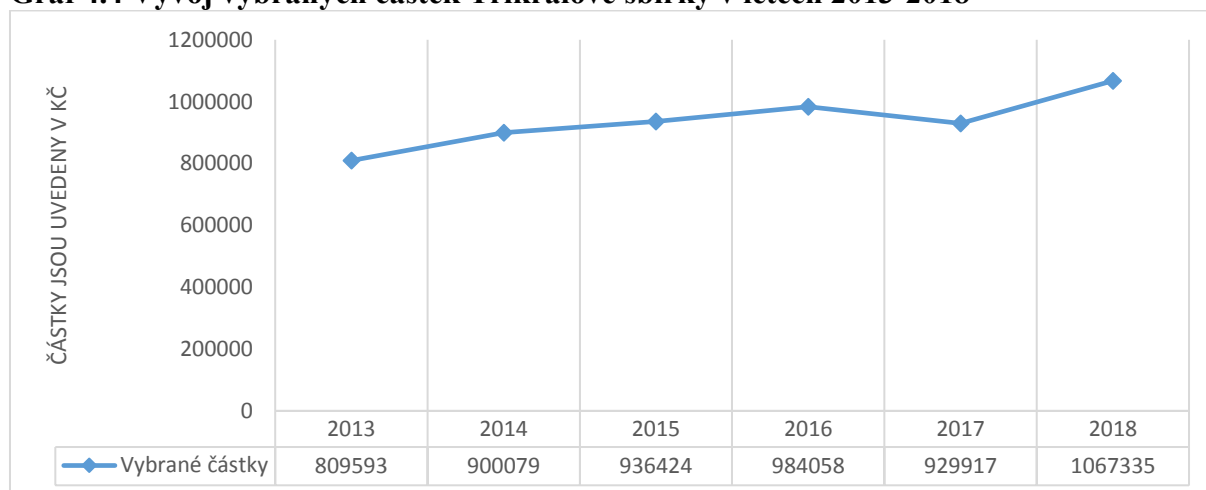
Tříkrálová sbírka probíhá v Charitě Český Těšín od roku 2001. Výtěžek této sbírky je dle rozhodnutí rady Sekretariátu Charity České republiky rozdělen pravidlem 65 % výnosu

sbírky připadá organizátorům skupinek, 15 % výnosu připadá na projekty diecézních charit, 10 % výnosu je darováno na humanitární pomoc do zahraničí, 5 % sbírky připadá na podporu projektů Charity Česká republika a 5 % výnosu sbírky je v souladu se zákonem určeno na režii sbírky (ceskytesin.caritas.cz, 2018).

Dle organizačních pokynů v ostravsko-opavské diecézi předkládají charity své záměry na využití výnosu sbírky. Tyto záměry uvádějí, kterou konkrétní aktivitu zamýšlejí podpořit a s jakou částkou počítají. Tyto záměry poté hodnotí a následně schvaluje Tříkrálová komise při Diecézní charitě ostravsko-opavské (ceskytesin.caritas.cz, 2018).

Mezi schválené záměry lze například uvést zakoupení automobilu k fungování Charitní ošetrovatelské služby v roce 2016, nebo pro podporu preventivních programů pro 1. stupeň základních škol realizovaným Charitním střediskem „Maják“ v roce 2017 (ceskytesin.caritas.cz, 2018).

Graf 4.4 Vývoj vybraných částek Tříkrálové sbírky v letech 2013-2018



Zdroj: Vlastní zpracování (ceskytesin.charitas.cz, 2018)

Z Grafu 4.5 lze vidět vzestupnou tendenci vývoje výtěžku Tříkrálové sbírky, až na výjimku v roce 2017, kde částka byla nižší než v roce 2016. Zatím největší výtěžek byl v roce 2018 s částkou 1 067 335 Kč, které se zúčastnilo 213 skupinek koledníků.

4.6 Bostonská matice

Na základě analýzy fundraisingového portfolia, které Charita Český Těšín využívá, jsou metody zaznamenány v následujícím Obr. 4.1.

Obr. 4.1 BCG matice



Zdroj: Vlastní zpracování

Jelikož jsou právě přijaté dary na posledním místě přehledu zdrojů financování, je tato matice sestavena právě pro metody fundraisingu. Jako vycházející hvězdy Charity Český Těšín jsou označeny online metody. Online metody jsou zde zařazeny z důvodu velkého potenciálu internetu a neustálého nárůstu počtu lidí, kteří internet využívají. Charita sice využívá možnosti online fundraisingu na svých webových stránkách pomocí odkazu „Darujme právě teď“, od organizace Darujme.cz, nicméně výnosy takto přijatých peněz nejsou příliš vysoké. Mezi otazníky je zařazen telefonický kontakt. Charita zkouší oslovovat nové organizace přes tuto metodu, avšak výsledky nejsou vždy uspokojivé. Hlavní oporu organizace tvoří Dojné krávy. Dojné krávy organizace jsou metody založené na osobním setkání. Osobní setkání patří mezi nejdůležitější metody k získávání finančních příspěvků. Charita takto oslovuje stávající i potenciálně nové přispěvatele, s největší úspěšností obdržení daru. Mezi Bídne psi charity patří inzerce v místních novinách. Jak již bylo zmíněno výše, nárůst lidí využívající internet se právě projevuje ve snížení lidí, kupující místní novinový tisk. Tato fundraisingová metoda už funguje v organizaci spíše z nostalgie, či tradice.

4.7 Charitativní crowdfunding v ČR

Charitativní crowdfunding se v České republice stále rozrůstá. Pojem už není neznalý pro obyvatelstvo, nicméně stále není tak známý jako například v USA. Mezi nejznámější portál v České republice patří nfpomoci.cz, který vlastní Nadační fond Karla Janáčka. V tomto nadačním fondu otevírají crowdfundingové sbírky a každou vybranou částku ještě násobí

„zlatým řezem“. Což znamená, že každá vybraná částka je násobena číslem 1,618 a výsledný rozdíl mezi vypočtenou částkou a darovanou částkou uhradí Nadační fond pomoci, se kterým spolupracuje Karel Janeček. Pro příklad lze uvést příběh Pavla, kterého srazil nepozorný řidič. Jeho matka neměla finanční prostředky na nákladnou rehabilitaci, tak se jeho kamarád Tomáš rozhodl právě pro tento typ projektu, kdy se na internetu vybrala částka přes 150 000 Kč, i když suma prostředků o kterých bylo požádáno byla 96 000 Kč. Tudíž se vybralo o 56 % více, než se předpokládalo. Mezi další portál, který nabízí charitativní založení crowdfundingové sbírky patří penezdroj.cz, který taky nabízí širokou škálu projektů (nfpomoci.cz, 2018).

Dalším internetovým nástrojem, která nabízí přispívat lidem pomocí crowdfundingu je stránka Darujspravne.cz. Fanoušci ekologických, sociálních, zdravotních, humanitárních i kulturních neziskových projektů se tak mohou připojit do online podpory neziskového sektoru a malými i většími částkami přispět k tomu, aby zajímavé charitativní a veřejně prospěšné projekty skutečně vznikly a nezůstaly jen na papíře.

Další crowdfundingové portály jako hithit.cz, nebo startovac.cz neposkytovaly v době psaní této práce žádné charitativní projekty.

5 Návrhy a doporučení

Předchozí kapitola popisovala zdroje financování Charity Český Těšín. Jak je patrné, právě přijaté dary organizace tvoří nejmenší zdroje finančních prostředků organizace, proto jsou tyto návrhy a doporučení směřované právě k tomuto tématu, aby byl posílen tento typ financování. Před konkrétními návrhy je vypracována SWOT analýza organizace.

5.1 SWOT analýza

Na následujícím Obr. 5.1 je zachycena SWOT analýza Charity Český Těšín. SWOT analýza popisuje silné a slabé stránky vnitřního prostředí a příležitosti a hrozby vnějšího prostředí organizace.

Obr. 5.1 SWOT analýza

VNITŘNÍ PROSTŘEDÍ	Silné stránky <ul style="list-style-type: none">• Pověst organizace• Transparentnost organizace• Péče o zaměstnance• Definovaný cíl, vize, poslání• Tříkrálová sbírka• Grantík• Půjčovna pomůcek• Rostoucí míra provozních dotací	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">• Komplikované vedení účetnictví• Nízký procentní podíl darů na financování organizace• Nákladnost a složitá organizace Tříkrálové sbírky
VNĚJŠÍ PROSTŘEDÍ	Příležitosti <ul style="list-style-type: none">• Využití crowdfundingu• Benefiční akce• Potenciál v dobrovolnické pomoci• Užší vztah s médii	Hrozby <ul style="list-style-type: none">• Špatné životní podmínky MS kraje• Vylidňování• Nedůvěra v neziskové organizace• Neobdržená dotace

Zdroj: Vlastní zpracování

Mezi silné stránky organizace bezesporu patří její dlouhodobá pověst. Organizace funguje již přes 25 let. Důležitá je také transparentnost organizace, která se dokládá každým rokem výroční zprávou. Poslední zmiňovanou silnou stránkou je péče o zaměstnance. Zaměstnancům je nabízena řádná i mimořádná odměna. Mimořádnou odměnu navrhuje vedoucí středisek za pracovní výkony nad rámec pracovních povinností. Další výhodou je i tzv. vánoční odměna, která je vyplacena vždy na začátku prosince a tvoří ji finanční i nefinanční složka. Mezi další výhody patří například každoroční růst mezd o 1 %, příspěvek na penzijní připojištění, příspěvek na stravování, či 5 týdnů dovolené. Silnou stránkou je také každoroční pořádání Tříkrálové sbírky, či rostoucí míra provozních dotací (ceskytesin.caritas.cz, 2018).

Příležitosti Charity Český Těšín jsou využívání online fundraisingu v podobě crowdfundingu. Ten má tendenci se neustále rozvíjet jak ve světě, tak i v České republice. Další příležitosti je pořádání benefičních akcí, či potenciál v dobrovolnické pomoci.

Hrozby organizace mohou plynout ze špatných životních podmínek Moravskoslezského kraje a tím závislejícím nízkým počtem darujících. S tím souvisí nejnižší čistý příjem v České republice ze všech krajů. Další souvislostí je subjektivní názor domácnosti na velikost příjmu. Dle Českého statistického úřadu odpovědělo na otázku, jak domácnost vychází s čistým měsíčním příjmem 14,7 % osob s odpovědí: s velkými obtížemi. Dalších 18 % odpovědělo, že vychází s měsíčním příjmem obtížně a 30,6 % s menšími obtížemi. Jinou hrozbou by mohla být neobdržená dotace ať už od MPSV, nebo Moravskoslezského kraje. Další hrozbou je také nedůvěra lidí v neziskové organizace. Toto je zapříčiněno myšlením lidí, které se jen těžko mění.

Slabou stránkou je komplikované vedení účetnictví. Neziskové organizace musí odlišovat náklady a výnosy spojené s hlavní a vedlejší činností pro potřeby výpočtu daně z příjmu. Toto se provádí pomocí analytické evidence. Další slabinou je nízký procentní podíl přijatých darů jako zdroj financování, nebo nákladnost a složitá organizace Tříkrálové sbírky.

5.2 Konkrétní návrhy a doporučení

Mezi způsoby přijímání darů organizace patří osobní setkání, veřejná sbírka, telefonické kampaně a online fundraising. Právě metody založené na online fundraisingu by měly být obsahem návrhů a doporučení. Internet, jako nástroj online fundraisingu používá v České republice téměř tři čtvrtiny populace. Jak bylo psáno výše, organizace využívá na svých webových stránkách odkaz Darujme.cz od nadace Via. Nicméně tyto peněžní prostředky nepřináší velké příjmy ve formě přijatých darů. Organizace by se mohla zaměřit na

crowdfundingové metody využívající internet. Například na webových stránkách nadačního fondu pomoci nfpomoci.cz je možné zadat jednotlivé projekty, které můžou organizaci pomoci. Tímto způsobem by mohla organizace získat peněžní prostředky na různé činnosti a projekty, týkající se charity.

Dalším zajímavým způsobem, jak zvýšit počet přijatých darů je využít možnost projektu od skupiny ČEZ s názvem: Pomáhej pohybem. Tento projekt funguje s pomocí mobilní aplikace, kdy si osoba stáhne aplikaci do mobilního telefonu, dále si zvolí pohybovou aktivitu, kterou chce vykonávat, vybrat si může například z běhu, chůze, jízdy na kole, bruslení a mnohé další. Aplikace pak měří vzdálenost, čas, rychlost energii a body. Spuštěním aktivity se zahájí měření pohybu a sportovní výkon a vydaná energie je následně převedena na body. Nasbírané body se dají využít právě v podpoře jednotlivých projektů. S aplikací Pomáhej pohybem pomáhá momentálně přes 350 000 lidí. Mezi přispěvateli lze nalézt i profesionální sportovce, jako členy hokejového celku HC Rytíři Kladno, či účastník olympijských her Vavřinec Hradílek.

Dalším možným způsobem, jak zvýšit dary, jako zdroj financování organizace je přes webový portál Darujspravne.cz. Tento portál funguje od roku 2016 a pomohl několika projektům.

Mezi doporučení, které nesouvisí s on-line fundraisingem by bylo vhodné uvést publicitu a vztah s médii. Navázání vztahů s novináři je sice dlouhodobá činnost, ale dokáží rozšířit obzory veřejnosti. Starost o vztahy s novináři, či redaktory spočívá v tom, že dostávají profesionálně zpracované podklady, které splňují kritéria, aby mohla být zpráva zveřejněna. Novinářům lze nabídnout autorský článek, odborné stanovisko, či rozhovor s ředitelem organizace.

6 Závěr

Cílem této bakalářské práce s názvem „Fundraising neziskové organizace“ bylo zhodnotit stávající způsoby financování neziskové organizace a nalézt nové možnosti fundraisingu u Charity Český Těšín.

První část práce vymezila základní pojmy, s kterými bakalářská práce pracuje. Posléze nastínila právní předpisy neziskových organizací a charakterizovala nestátní neziskové organizace. Závěrem byly popsány základní metody fundraisingu.

Druhá část práce se věnovala konkrétní organizaci, Charitě Český Těšín. Byly popsány základní informace o fungování charity, činnosti charity a realizované projekty. Na konci této kapitoly byl charakterizováno místo fungování organizace, a to Moravskoslezský kraj.

Ve třetí části práce bylo popsáno vícezdrojové financování Charity Český Těšín. Byla provedena horizontální a vertikální analýza, dále pak srovnání s Charitou Opava, analýza Tříkrálové sbírky a vypracována BCG matice týkající se fundraisingových metod používaných v organizaci. BCG matice vyhodnotila metody organizace dle podílu na trhu a růstu trhu. Vycházejícími hvězdy byl označeny metody crowdfundingu jako nástroj on-line fundraisingu, naopak inzerce v novinách jako nejméně záslužná činnost.

Poslední část práce se zabývala návrhy a doporučení vybrané organizace. Byla provedena SWOT analýza, která vymezila silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby organizace. Silnou stránkou organizace je její pověst, transparentnost, jasně definovaný cíl, poslání organizace, či nabízená péče o zaměstnance. Mezi slabé stránky patří komplikované vedení účetnictví, nízký procentní podíl darů na financování organizace, nebo nákladnost a složitá organizace Tříkrálové sbírky. Příležitosti organizace jsou využívání crowdfundingu jako nástroj on-line fundraisingu, nebo užší vztah s médii. Mezi hrozby patří špatné životní podmínky Moravskoslezského kraje, s kterým souvisí vylidňování, či největší nezaměstnanost. Další hrozbou může být nedůvěra v neziskové organizace. V závěru jsou popsány konkrétní způsoby a doporučení, které by mohly vést ke zlepšení fundraisingu a zvýšení tak možnosti získání darů, jelikož právě dary tvoří nejmenší podíl na financování charity.

Charita Český Těšín vykonává velmi záslužnou činnost a osobně si myslím, že právě výše finančních částek v podobě darů by měly být vyšší. S tímto faktem je právě fundraising pro charitu velice důležitý. I když tyto finance nebudou dosahovat vysokých částek jako je například u dotací, i tak budou velice přínosné a pomůžou těm, co je potřebují.

Seznam použité literatury

Odborná literatura

BAČUVČÍK, Radim. *Marketing neziskových organizací*. Zlín: VeRBuM, 2011. 190 s. ISBN 978-80-87500-01-9.

BERGEROVÁ, Marcela. *Řízení neziskových organizací*. Praha: Vyšší odborná škola sociálně právní, 2013. 106 s. ISBN 978-80-87779-05-7.

BOUKAL, Petr. *Fundraising pro neziskové organizace*. Praha: Grada. Expert (Grada), 2013. 260 s. ISBN 978-80-247-4487-2.

DLUHOŠOVÁ, Dana, 2010. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3.vyd. Praha: Ekopress. ISBN 978-80-86929-68-2.

LEDVINOVÁ, Jana. *Profesionální fundraising: jak se osvobodit od finanční závislosti*. Praha: Akademie múzických umění v Praze, 2013. 132 s. ISBN 978-80-7331-294-7.

KOLEKTIV AUTORŮ. *Strategický management*. 2. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, 2017. 226 s. ISBN 978-80-248-4038-3.

REKTORČÍK, Jaroslav. *Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení*. 3. vyd. Praha: Ekopress, 2010. 188 s. ISBN 978-80-8692-954-5.

SKOVAJSA, Marek. *Občanský sektor: organizovaná občanská společnost v České republice*. Praha: Portál, 2010. 376 s. ISBN 978-80-7367-681-0.

STEJSKAL, J., H. KUVÍKOVÁ a K. MAŤÁTKOVÁ. *Neziskové organizace - vybrané problémy ekonomiky: se zaměřením na nestátní neziskové organizace*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012. 172 s. ISBN 978-80-7357-973-9.

Elektronické zdroje

CESKYTESIN.CARITAS.CZ. Péče o zaměstnance. *Charita Český Těšín* [online]. 2018 [cit. 2018-05-05]. Dostupné z: <http://ceskytesin.caritas.cz/charita/pece-o-zamestnance/>

CESKYTESIN.CARITAS.CZ. *Výsledky Tříkrálové sbírky*. [online] [3.3.2018] Dostupné z: <http://ceskytesin.caritas.cz/trikralova-sbirka/vysledky-trikralove-sbirky/>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. CZSO. *Srovnání krajů v České republice – 2016*. [online] [7.5.2018]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/4-obyvateľstvo-6nbpw7kgo8>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. CZSO. *Srovnání krajů v České republice – 2016*. [online] [7.5.2018]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/8-zivotni-podminky-ozglft75f2>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. CZSO. *Srovnání krajů v České republice – 2016*. [online] [7.5.2018]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/22-socialni-zabezpeceni-aht95n9krj>

MOLLICK, Ethan. Journal of Business Venturing. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. 2014, roč. 29, č. 1. [online] [1.2.2018] Dostupné z: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088390261300058X>

NADAČNÍ FOND POMOCI. *Projekty*. [online] [5.5.2018]. Dostupné z: <https://www.nfpomoci.cz/project/>

Interní zdroje

Výroční zpráva Charity Český Těšín 2013

Výroční zpráva Charity Český Těšín 2014

Výroční zpráva Charity Český Těšín 2015

Výroční zpráva Charity Český Těšín 2016

Výroční zpráva Charity Opava 2014

Výroční zpráva Charity Opava 2015

Výroční zpráva Charity Opava 2016

Seznam zkratek

MPSV

Ministerstvo práce a sociálních věcí

NNO

Nestátní nezisková organizace

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji že,

jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo; - беру на vědomі, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);

- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;

- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 11. 5. 2018



Michal Gajdoš

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát Charity Český Těšín za rok 2013

Příloha č. 2 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát Charity Český Těšín za rok 2014

Příloha č. 3 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát Charity Český Těšín za rok 2015

Příloha č. 4 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát Charity Český Těšín za rok 2016

Příloha č. 5 – Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2014

Příloha č. 6 – Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2015

Příloha č. 7 – Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2016

Příloha č. 1 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát za rok 2013

Označení	Název ukazatele	Číslo řádku	Činnosti		
			Hlavní	Hospodářská	Celkem
			5	6	7
B.	Výnosy	44			
I.	Tržby za vlastní výkony a zboží celkem Součet I.1. až I.3.	45	16 115	266	16 381
1.	Tržby za vlastní výrobky (601)	46		1	1
2.	Tržby z prodeje služeb (602)	47	16 115	265	16 380
3.	Tržby za prodané zboží (604)	48			
II.	Změna stavu vnitroorganizačních zásob celkem Součet II.4. až II.7.	49			
4.	Změna stavu zásob nedokončené výroby (611)	50			
5.	Změna stavu zásob polotovarů (612)	51			
6.	Změna stavu zásob výrobků (613)	52			
7.	Změna stavu zvířat (614)	53			
III.	Aktivace celkem Součet III.8. až III.11.	54			
8.	Aktivace materiálu a zboží (621)	55			
9.	Aktivace vnitroorganizačních služeb (622)	56			
10.	Aktivace dlouhodobého nehmotného majetku (623)	57			
11.	Aktivace dlouhodobého hmotného majetku (624)	58			
IV.	Ostatní výnosy celkem Součet IV.12. až IV.18.	59	2 622	56	2 678
12.	Smluvní pokuty a úroky z prodlení (641)	60			
13.	Ostatní pokuty a penále (642)	61			
14.	Platby za odepsané pohledávky (643)	62			
15.	Úroky (644)	63	30		30
16.	Kurzové zisky (645)	64			
17.	Zúčtování fondů (648)	65	435		435
18.	Jiné ostatní výnosy (649)	66	2 157	56	2 213
V.	Tržby z prodeje majetku, zúčtování rezerv a opravných položek celkem Součet V.19. až V.25.	67			
19.	Tržby z prodeje dlouhodobého nehmot. a hmot. majetku (652)	68			
20.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů (653)	69			
21.	Tržby z prodeje materiálu (654)	70			
22.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku (655)	71			
23.	Zúčtování rezerv (656)	72			
24.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (657)	73			
25.	Zúčtování opravných položek (659)	74			
VI.	Přijaté příspěvky celkem Součet VI.26. až VI.28.	75	263	8	271
26.	Přijaté příspěvky zúčtované mezi organizačními složkami (681)	76			
27.	Přijaté příspěvky (dary) (682)	77	263	8	271
28.	Přijaté členské příspěvky (684)	78			
VII.	Provozní dotace celkem Hodnota VII.29.	79	7 203		7 203
29.	Provozní dotace (691)	80	7 203		7 203
	Výnosy celkem Součet I. až VII.	81	26 203	330	26 533



Označení	Název ukazatele	Číslo řádku	Činnosti		
			Hlavní	Hospodářská	Celkem
			5	6	7
C.	Výsledek hospodaření před zdaněním Výnosy - Náklady	82	1 225	-8	1 217
34.	Daň z příjmů (591)	83	151		151
D.	Výsledek hospodaření po zdanění C. - 34.	84	1 074	-8	1 066

Zdroj: Výroční zpráva Charity Český Těšín 2013

**Příloha č. 2 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát za rok
2014**

Označení	Název ukazatele	Celkem
B.	Výnosy	
I.	Tržby za vlastní výkony	19 029
	Tržby z prodeje služeb	19 029
II.	Ostatní výnosy celkem	3 657
	Úroky	29
	Zúčtování fondů	544
	Jiné ostatní výnosy	3 084
III.	Tržby z prodeje majetku celkem	144
	Tržby z prodeje dlouhod. hmot. a nehmot. majetku	142
	Tržby z prodeje materiálu	2
IV.	Přijaté příspěvky celkem	458
	Přijaté příspěvky (dary)	458
V.	Přijaté dotace celkem	8 104
	Přijaté dotace	8 104
	Výnosy celkem	31 392
C.	Výsledek hospodaření před zdaněním	2 598
	Daň z příjmu	541
D.	Výsledek hospodaření po zdanění	2 057

Zdroj: Výroční zpráva Charity Český Těšín 2014

**Příloha č. 3 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát za rok
2015**

Označení	Název ukazatele	Celkem
B.	Výnosy	
I.	Tržby za vlastní výkony a zboží celkem	18 320
	Tržby z prodeje služeb	18 320
II.	Změna stavu vnitroorganizačních zásob celkem	0
III.	Aktivace celkem	0
IV.	Ostatní výnosy celkem	3 433
	Úroky	23
	Zúčtování fondů	504
	Jiné ostatní výnosy	2 906
V.	Tržby z prodeje majetku, zúčtování rezerv a opravných položek celkem	44
	Tržby z prodeje dl. nehmot. a hmot. majetku	14
	Zúčtování opravných položek	30
VI.	Přijaté příspěvky celkem	703
	Přijaté příspěvky (dary)	703
VII.	Provozní dotace celkem	10 274
	Provozní dotace	10 274
	Výnosy celkem	32 774
C.	Výsledek hospodaření před zdaněním	2 598
	Daň z příjmu	262
D.	Výsledek hospodaření po zdanění	2 336

Zdroj: Výroční zpráva Charity Český Těšín 2015

**Příloha č. 4 – Přehled výnosů vyjmutý z výkazu zisku a ztrát za rok
2016**

Označení	Název ukazatele	Celkem
B.	Výnosy	
I.	Tržby za vlastní výkony a zboží celkem	18 973
	Tržby z prodeje služeb	18 973
II.	Změna stavu vnitroorganizačních zásob celkem	0
III.	Aktivace celkem	0
IV.	Ostatní výnosy celkem	4 292
	Úroky	4
	Zúčtování fondů	468
	Jiné ostatní výnosy	3 820
V.	Tržby z prodeje majetku, zúčtování rezerv a opravných položek celkem	6
	Tržby z prodeje dl. nehmot. a hmot. majetku	5
	Tržby z prodeje materiálu	1
VI.	Přijaté příspěvky celkem	1 059
	Přijaté příspěvky (dary)	1 059
VII.	Provozní dotace celkem	12 346
	Provozní dotace	12 346
	Výnosy celkem	36 676
C.	Výsledek hospodaření před zdaněním	418
	Daň z příjmu	81
D.	Výsledek hospodaření po zdanění	337

Zdroj: Výroční zpráva Charity Český Těšín 2016

Příloha č. 5 – Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2014

Sekce provozu, ekonomiky a personalistiky



Náklady a výnosy v Kč podle závěrky roku 2014

Náklady na provoz	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Spotřebované nákupy	5 511 174	32 027 296	37 538 470
Služby	7 656 986	705 350	8 362 336
Osobní náklady (53% zaměstnanců se zdravotním postižením)	38 710 632	890 798	39 601 430
Jiné provozní náklady (příspěvky soc. slabým, odvoz humanit. pomoci ap.)	466 811	119 950	586 761
Odpisy, prodaný materiál	2 491 827	98 093	2 589 920
Celkem náklady	54 837 430	33 841 488	88 678 917

Výnosy na provoz	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Tržby za výrobky, služby, zboží	19 461 458	33 629 411	53 090 870
Ostatní výnosy (úroky, poj. plnění, pronájem, reklama)	1 372 562	379 193	1 751 755
Přijaté dary (dary FO a PO, nadace, sbírky)	2 622 338	0	2 622 338
EU fondy	182 985	0	182 985
Provozní dotace	30 977 489	0	30 977 489
Celkem výnosy	54 616 832	34 008 605	88 625 436

	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Hospodářský výsledek	-220 598	167 117	-53 481

Zdroj: Výroční zpráva Charity Opava 2014

Příloha č. 6 – Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2015

Náklady a výnosy v Kč podle závěrky roku 2015

Náklady na provoz	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Spotřebované nákupy	5 453 750	37 302 951	42 756 701
Služby	7 892 873	712 362	8 605 235
Osobní náklady (58% zaměstnanců se zdravotním postižením)	41 197 653	400 976	41 598 629
Jiné provozní náklady (příspěvky soc. slabým, odvoz humanit. pomoci ap.)	518 418	21 501	539 919
Odpisy, prodaný materiál	3 488 081	97 540	3 585 621
Celkem náklady	58 550 775	38 535 330	97 086 105

Výnosy na provoz	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Tržby za výrobky, služby, zboží	20 580 519	39 378 787	59 959 306
Ostatní výnosy (úroky, poj. plnění, pronájem, reklama)	2 357 374	220 696	2 578 070
Přijaté dary (dary FO a PO, nadace, sbírky)	2 521 053	0	2 521 053
EU fondy	108 789	0	108 789
Provozní dotace	31 849 780	0	31 849 780
Celkem výnosy	57 417 515	39 599 483	97 016 998

	Hlavní činnost	Vedlejší činnost	Celkem
Hospodářský výsledek	-1 133 260	1 064 153	-69 107

Zdroj: Výroční zpráva Charity Opava 2015

Příloha č. 7 - Přehled nákladů a výnosů vyjmutý z výroční zprávy Charity Opava pro rok 2016

V ý n o s y		Číslo řádku	Činnosti		
			Hlavní 5	Hospodářská 6	celkem 8
II.	Výnosy	40	64 776.43	29 401.38	94 178.81
I.	Právozní dotace	41	35 644.89	0.00	35 644.89
1.	Provozní dotace	42	35 644.89	0.00	35 644.89
II.	Přijaté příspěvky	43	3 907.25	0.00	3 907.25
2.	Přijaté příspěvky zúčtované mezi organizačními složkami	44	0.00	0.00	0.00
3.	Přijaté příspěvky (darů)	45	3 907.25	0.00	3 907.25
4.	Přijaté členské příspěvky	46	0.00	0.00	0.00
III.	Tržby za vlastní výkony a za zboží	47	22 706.31	29 192.31	51 901.62
IV.	Ostatní výnosy	48	2 452.68	209.07	2 661.15
5.	Smluvní pokuty, úroky z prodlení, ostatní pokuty a penále	49	0.00	0.00	0.00
6.	Platby za odepsané pohledávky	50	0.00	0.00	0.00
7.	Výnosové úroky	51	42.45	0.00	42.45
8.	Kursové zisky	52	0.00	0.00	0.00
9.	Zúčtování fondů	53	0.00	0.00	0.00
10.	Jiné ostatní výnosy	54	2 409.63	209.07	2 618.70
V.	Tržby z prodeje majetku	55	64.90	0.00	64.90
11.	Tržby z prodeje dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	56	17.00	0.00	17.00
12.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	57	0.00	0.00	0.00
13.	Tržby z prodeje materiálů	58	47.90	0.00	47.90
14.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	59	0.00	0.00	0.00
15.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	60	0.00	0.00	0.00
Výnosy celkem		61	64 776.43	29 401.38	94 178.81
Č.	Výsledek hospodaření před zdaněním	62	-1 776.96	1 346.31	-430.65
D.	Výsledek hospodaření po zdanění	63	-1 776.96	1 346.31	-430.65

Zdroj: Výroční zpráva Charity Opava 2016